

ALBERTHIENE ENDAH

MERRY RIANA

TRUE STORY

NO. 1 NATIONAL BESTSELLER

MIMPI SEJUTA DOLAR

Sebuah kisah perjuangan yang sangat menggugah, dari mahasiswi berkantong pas-pasan hingga bisa meraih penghasilan 1 juta dolar di usia 26 tahun!

"You can take me out from Indonesia, but you can never take Indonesia out from me."

Merry Riana



MIMPI SEJUTA DOLAR

MERRY RIANA

MIMPI SEJUTA DOLAR

Sebuah kisah perjuangan yang sangat menggugah, dari mahasiswi berkantong pas-pasan hingga bisa meraih penghasilan 1 juta dolar di usia 26 tahun!

ALBERTHIENE ENDAH



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



KOMPAS GRAMEDIA

MERRY RIANA
MIMPI SEJUTA DOLAR

Alberthiene Endah

GM 204 01 11 0137

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building, Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270

Desain sampul: Suprianto
Layout isi: Sukoco & J. Henk Winiarti
Fotografi: Dio Hilaul,
Dok. Pribadi

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
anggota IKAPI, Jakarta, 2011

www.gramediapustakautama.com

ISBN: 978-979-22-7481-3

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

”Seribu orang berjiwa tua hanya dapat bermimpi.
Satu orang berjiwa muda dapat mengubah dunia.”

Bung Karno



Aku, *Merry Riana*,
mendedikasikan buku ini untuk negaraku tercinta:

INDONESIA

Komentar Positif Indonesia

”Apa yang dilakukan Merry Riana adalah salah satu contoh bahwa usia tidak membatasi kita untuk sukses, melainkan keuletan dan kerja keras yang menjadi kuncinya.”

Andy F. Noya
Host Program Kick Andy

”Merry Riana memiliki anugerah yang luar biasa dari Tuhan. Dia memiliki semangat kewirausahaan yang patut dikagumi karena usianya yang masih muda. Dia memiliki bakat yang besar dan masa depan yang cerah. Semoga Tuhan memimpin dan memberkatinya secara berkelimpahan.”

Ciputra
Founder
Ciputra Group

”Merry Riana: muda, berani dan berhasil di negeri orang, telah membuktikan ’*Success is my right!*’ Dapatkan kekuatan wisdom dan motivasinya. Salam sukses luar biasa!”

Andrie Wongso
Motivator No.1 Indonesia

”The gift that our friend, Merry Riana, is giving to us is the message ’If I can make it, so can you..’ Be the candle in the dark.”

James Gwee
Indonesia’s Favourite Seminar Speaker & Trainer
Author of 3 consecutive National Best-Selling books

”Teruuus berkarya yaah Mbak Merry Riana, semoga selalu menjadi inspirasi buat kita semua...”

Nycta Gina ’Jeng Kelin’
Pemain Sinetron, Bintang Iklan, Presenter

”Sukses seorang diri itu biasa, sukses dan membantu orang lain sukses itulah yang Luar Biasa. Hal ini yang saya temukan pada diri Merry Riana.”

Bong Chandra
Developer, Author, Motivator

”Saya selalu suka membaca kisah hidup seseorang. Saya suka cara Merry Riana membagi kisah perjuangan hidupnya, cara dia memandang hidup dan cara dia memberikan motivasi tanpa menggurui. Banyak nilai filosofis yang kita bisa dapat tanpa harus mengernyitkan dahi.”

Ronal Surapradja
Penyiar, Host, Aktor, Musisi, Pekerja Seni

”Banyak hal yang bisa dipelajari lewat kisah hidup Merry Riana. Salah satunya Merry mengajarkan pada kita bagaimana impian yang diselimuti tekad, keyakinan dan kerja keras bisa membuahkan keberhasilan. Saya yakin ada banyak orang yang memiliki potensi sama seperti Merry, namun terkadang tidak tahu harus memulai dari mana. Sukses selalu untuk Merry Riana.”

Yuanita Christiani
Actress, Host

”Merry Riana merupakan seorang perempuan masa kini yang patut menjadi contoh dan memberikan pesan bahwa setiap orang memiliki hak untuk menjadi sukses.Dia telah merealisasikan bahwa usia muda bukanlah batasan untuk seseorang meraih apa yang diimpikannya. Generasi muda patut belajar dari Merry.”

Imelda Fransisca
Miss Indonesia 2005, Bintang Iklan, Host, TV Presenter, MC

”Saya beruntung mengenal seorang sahabat seperti Merry Riana. Keberanian, kegigihan dan kreativitas yang dimilikinya layak diteladani. Saya senang, bisa turut berperan sekecil apapun dalam RESOLUSI-nya untuk menginspirasi 1 juta orang sebelum ia berusia 40 tahun. Bravo, Merry! Two Thumbs Up!”

Putu Putrayasa
Public Speaker, Trainer, Coach, Author and Entrepreneur,
Peraih REKOR MURI Pendiri Perguruan Tinggi Termuda, Usia 26 Tahun

”Merry Riana … dunia WAJIB belajar padanya.”

Dedy Susanto
Pakar Pemulihan Jiwa, Penulis Buku ”Rahasia Jiwa”

Komentar Positif Internasional

"Merry Riana started a love project, as one young lady who decided to contribute her loving service to the Church. Soon, it touched more hearts and attracted many others to join in to contribute as well."

Most Rev Msgr Nicholas Chia
Archbishop
Catholic Church of Singapore

"Merry Riana is a young and aspiring entrepreneur, who dares to dream and has the courage to do. The spirit of success is dependent on the courage to seek and to strive. Fortune favors the brave. Well done!"

Mr. Ron Sim
Group CEO, OSIM International

"For anyone interested in the topic of business; theoretically and practically; Merry Riana's book is an illuminating read. I recommend it highly."

Mr. Charles Wong
Director, Charles & Keith International

"Merry Riana is one of the interesting and inspiring people whom I have been very impressed with. She possesses something which is vastly lacking in today's peers of her age and in even those more senior than her i.e. good character and attitude towards life. Particularly I admire her readiness to share her knowledge and experience with others. Merry's appreciation of her worth today is by helping others through her books and courses so that more people are able to realize their dreams and their objectives in life. She is shedding light to the path leading to successful life and therefore what she has been doing is contributing towards the betterment of mankind and society as a whole. I believe that Merry's effort and contribution thus far is worthy of recognition and I hope she will continue to pursue her commendable endeavor."

Mr. James Ang
Chief Executive Officer
Crocodile International

”Merry Riana was a recipient of NTU’s Nanyang Outstanding Young Alumni Award 2006. This award recognizes NTU alumni under the age of 40 years old and whose endeavors in their chosen professions are worthy of recognition and have brought honor to the University. Being a successful entrepreneur at such a young age, Merry was frequently interviewed in various media, to share her success story which she has attained shortly upon her graduation from Nanyang Technological University in 2002. Her organization, Merry Riana Organization, aims to nurture youths into living their dream, and subsequently giving back to the society. She has also authored a book ”A Gift from a Friend”, an inspirational book on her entrepreneurship journey. We are indeed proud of Merry’s accomplishments.”

Mr. Soon Min Yam
Director of Alumni Affairs Office
Nanyang Technological University

”I have known Merry Riana for many years and have known her to be highly motivated to be successful without losing sight of the balance needed in one’s life. I feel Merry’s leadership and focus are well beyond her years. As we know her accomplishments, both professionally and personally, are truly commendable.”

Mr. Edward Navarro
Regional Head of Insurance, Citibank

”Merry Riana is one of the most enterprising and driven individuals that I have had the good fortune of knowing. One of the things that I most admire about her is her commitment to her goals and her ’anything can be done’ attitude. Despite being a foreigner and being young, it did not stop her from pursuing incredible goals of building a business, creating wealth and even writing a book. One of the keys of her success is her great investment of time and money in the development of her people. Merry is truly a testimony to the power of the human spirit and a great role model to youths that the greatest of dreams are possible despite the odds they face.”

Mr. Adam Khoo
Chief Executive Officer
Adam Khoo Learning Technologies Group

”Merry Riana has brought inspiration to the young aspiring people in Singapore. She has shown us that we can be both humble and successful at the same time. In her presentation, she came across as real and human as anyone. However, it’s through her determination and focus to succeed that inspire us to be successful even when we are young.”

Pastor Aries Zulkarnain
Pastor, City Harvest Church

”Merry is definitely one special person whom you will meet, that will energize you with her beautiful inspirations and leave you with an unforgettable impression that will last ages. Even a simple moment with her speaks so much about the humility of her success and yet, her positive smile spells the truth of her continuing desires to succeed in many things to come. ”

Mr. Jonathan Lim
Musical Director, Universal Studio

”Merry Riana’s sharing inspired many of our top agents and leaders to think about the opportunities for further growing their insurance / financial services business. The ideas that she offered were practical and supported by her personal experience. I think the audience was able to grasp the concepts very well because her presentation was crafted from a practitioner’s point of view. The credibility that she brought and the ideas that she shared about referrals gave the audience more confidence in growing their business through referrals. She also managed to keep them interested and engaged by getting them to participate in activities during the presentation. Feedback from agents and leaders tell me that we accomplished our objectives.”

Mr. Charlie Oropeza
Group Managing Director
Hong Leong Assurance, MALAYSIA

”We would like to express our greatest gratitude for Merry Riana’s sharing with our consultants during our annual learning event, the National Sales Congress 2009. From the feedback of Merry’s audience, they found that her sessions were very interactive with a lot of involvement from the audience. With Merry’s inspiring and energetic presentation of her personal experiences, she has successfully convinced all of them that nothing is impossible. Being very presentable, pleasant and friendly, we are happy to have Merry Riana as our speaker.”

Mr. Woo Man Loong
Assistant Vice President
MAA Assurance, MALAYSIA

”Merry Riana delivered her ideas in such a simple and easy-to-understand manner. From the sharing of her experiences and the exercises during her session, our distributors have deeply learnt the concept of vision, action & passion, and how to live every day by holding on to our dreams. Her training has definitely met our expectations.”

Mr. Vu Hong Thai
General Director
Vina-link Group, VIETNAM

Ucapan Terima Kasih

Kepada Tuhan, yang melalui-Nya aku dapat melakukan segala hal. Segala puji bagi-Nya.

Kepada suamiku, Alva Tjenderasa, sosok sangat bermakna yang selalu memberikan dukungan dengan inspirasinya yang luar biasa.

Kepada putriku, Alvernia Mary Liu, yang senantiasa menjadi cahaya hidupku.

Kepada orangtuaku, Papa Haryanto, Mama Estherina, Papa Suanto, dan Mama Lynda, yang telah memberikan cinta kasih dan dukungan mereka kepadaku senantiasa.

Kepada mentor dan teman baikku, Bang Andy F. Noya. Benar-benar merupakan suatu kehormatan besar bagiku mendapatkan Kata Pengantar yang ditulis oleh beliau.

Kepada penulis, Mbak Alberthiene Endah, yang dengan sangat dinamis dan penuh energi telah menulis kisah hidupku.

Kepada fotografer, Mas Dio Hilaul, yang sangat andal, profesional dan tak kenal lelah.

Kepada semua yang telah membantu dalam proses penerbitan buku ini, Pak Wandi Brata, Mbak Siti Gretiani, Yola Putryanie, Mas Budiyana, Mas Edgar, Mas Yoga, Lia Farah Diza, dan Michael Harias. Terima kasih atas pekerjaan hebat kalian.

Kepada semua anggota Merry Riana Organization: Joanne Chen, Gaius Ng, Aris Saputro, Kelvin Cheong, Leslie Eng, Peter Lim, Prudence Lu, Aron Sebastian, Shannon Koh, Chan Mun Yee, Dwi Sari Dewi, Jason Chan, Erick Saputro, Jonathan Coronel, Noriel

Malacaman, Kristy Ong, Velon Tan, Jack Zhang, Cecilia Yang, Khew Zong Jie, Ong Wei Chong, Jane Lim, Leong Foo Sheng, Cindy Lim, Sophie Su, Khoo Yuan Jin, Benson Han, Ming Hui, Ratna, Hendra Raghani, Tay Lynn Zhi, Budiman Susilo, Lia Farah Diza dan Michael Harias. Terima kasih atas kesediaan kalian untuk bekerja keras bahkan di akhir minggu dan sampai larut malam untuk membangun organisasi kita dengan kecepatan yang luar biasa.

Kepada semua pengusaha sukses yang telah memberikan inspirasi dan bimbingan kepadaku untuk memulai dan menikmati perjalanan suksesku sendiri. Terima kasih kepada Pak Ciputra, Pak Hary Tanoesoedibjo, Pak Sugianto Kusuma, Pak Sudhamek, Pak Januar Tedjo Kusumo, Pak Rudy Kusworo, dan Ir. Hody Kuntohady. Dorongan mereka telah sangat memotivasiku untuk menerbitkan buku ini.

Kepada semua motivator hebat yang telah berbagi pengalaman dan menjalin hubungan persahabatan yang erat denganku. Terima kasih kepada Pak Andrie Wongso, Pak Tung Desem Waringin, Pak James Gwee, Bong Chandra, Pak Jamil Azzaini, Pak Putu Putrayasa, Rudy Lim, Pak Dedy Susanto, Pak Haryanto Kandani, Susan Hartawan, Pak Ari Kiswanto dan Ben Abadi.

Kepada semua tokoh media yang telah berteman akrab denganku dan menunjukkan bahwa untuk menciptakan dampak positif di kehidupan masyarakat itu adalah mungkin. Terima kasih kepada Pak Tantowi Yahya, Deddy Corbuzier, Nycta Gina 'Jeng Kelin', Choky Sitohang, Kak Ronal Surapradja, Yuanita Christiani, Imelda Fransisca, Teh Indy Rahmawati, dan Ayrrizha Vebee. Juga terima kasih untuk Pak Syah Sabur, Pak Agus Pramono, Mbak Dian Rohaeni, Lulu Prita Laura, Mas Timothy Marbun, Mbak Indri Nababan, Mbak Rani dan Mbak Cindy dari Metro TV.

Kepada manajemen dan karyawan Metro TV, TV One, Trans 7, Radio Elshinta, Trijaya FM, Radio Cakrawala, Radio Pelita Kasih, Gaya FM, Heartline FM, koran *Kompas*, *Media Indonesia*, *Suara Pembaruan*, *Jakarta Globe*, *Sumatera Ekspres*, *Tribun Pekanbaru*, majalah *Indonesia Tatler*, *Prestige Indonesia*, *Chic*, *Elshinta*, *IndoConnex*, *Forward*, *Palem*, Gramedia Pustaka Utama, Prudential, Citibank, Oriflame, CNI, Yamaha Indonesia Motor Manufacturing, Soho Indutri Pharmasi, ITB, Universitas Tarumanagara, Universitas Maranatha, Havilah Pratama Mandiri, Inti College, SMU St Ursula, New Hope Ministry, Indonesian Professionals Association, Singapore Armed Forces, National University of Singapore, Nanyang Technological University, Singapore Management University, Singapore Institute of Management, National Library Board, Kinokuniya, World Book Fair, dan masih banyak lagi pihak yang tidak bisa kusebutkan satu per satu di sini. Terima kasih untuk dukungan kalian yang tak ternilai harganya.

DAFTAR ISI

HIDUP

adalah suatu tantangan yang harus dihadapi
perjuangan yang harus dimenangkan
kesusahan yang harus diatasi
rahasia yang harus digali
tragedi yang harus dialami
kegembiraan yang harus disebarkan
cinta yang harus dinikmati
tugas yang harus dilaksanakan
romantika yang harus dirangkul
risiko yang harus diambil
lagu yang harus dinyanyikan
anugerah yang harus dipergunakan
impian yang harus diwujudkan
perjalanan yang harus diselesaikan
janji yang harus dipenuhi
kesempatan yang harus dipakai
persoalan yang harus dipecahkan
kesulitan yang harus dikalahkan
rahmat yang harus dipelihara dan dicintai

Sebelum berangkat ke Singapura, aku menerima sebuah buku kecil yang berisi pesan, doa, dan berbagai petuah yang bermaksud menguatkan dari Mama.
Puisi di atas adalah salah satu isi dari buku kecil tersebut.

Kata Pengantar

Siapa bilang untuk meraih sukses harus menunggu usia tua? Siapa bilang untuk menjadi kaya dan mempunyai harta benda melimpah harus menempuh hari-hari yang sangat panjang dan melelahkan? Ternyata, sukses, kaya, dan terkenal bisa diraih saat masih muda dan tidak memerlukan waktu yang panjang dan melelahkan.

Merry Riana, misalnya. Wanita energik ini ketika usianya menginjak 26 tahun sudah berhasil menjadi miliuner. Tidak tanggung-tanggung, kesuksesan itu diraih tidak di negerinya sendiri, Indonesia, melainkan di Singapura. ”Saya sukses seperti sekarang karena keterpaksaan,” ujar Merry menjawab pertanyaan di acara *Kick Andy* tanggal 11 Maret 2011 dalam topik ”Meraih Sukses di Usia Muda”.

Keterpaksaan yang dimaksud Merry adalah kondisi ketika ia harus mengungsi ke Singapura karena Jakarta sedang dilanda kerusuhan Mei 1998. Merry yang kala itu tidak cakap berbahasa Inggris dan relatif terbatas dalam keuangan harus mulai hidup prihatin. Setelah berhasil menyelesaikan kuliahnya di Nanyang Technological University, Singapura, dan menggondol gelar insinyur, Merry memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis. Merry mulai merangkak sebagai sales dari bermacam barang. Namun, berkat keuletan dan ketabahan, Merry yang kini menjadi Duta Produk LG di Asia ini, bisa meraih sukses dan mendirikan Merry Riana Organization. Bahkan saat ini, Merry sering diundang keliling Indonesia untuk berbagi pengalamannya.

Apa yang dilakukan Merry adalah salah satu contoh bahwa usia tidak membatasi kita untuk sukses, melainkan keuletan dan kerja keras yang menjadi kuncinya. Saya berharap buku ini dapat memberikan inspirasi untuk kaum muda sehingga melahirkan entrepreneur-entrepreneur muda yang ulet dan tangguh.

Salam,

Andy F. Noya
Host Program *Kick Andy*

PROLOG
Realita yang Ajaib

Hidup adalah sesuatu yang bergerak. Kekuatan manusia bukan sesuatu yang statis. Tuhan menganugerahkan segala fitur pembangkit keberhasilan di dalam tubuh dan pikiran kita. Aku bersyukur karena kusadari itu sejak muda untuk meraih sukses.

Siang itu aku dan suamiku menghabiskan hening yang tenteram di Mercedes hitam milik kami. Suamiku, Alva, dengan tenang mengemudikan mobil dan menikmati apa saja yang dilihatnya di sepanjang jalan. Parasnya yang jernih seolah menyimpan senyum yang tersembunyi. Dia selalu bahagia melewati kawasan ini, seperti juga aku. Sesekali dia melambatkan mobilnya, seperti hendak menatap dan merasakan kembali atmosfer yang pernah bertengger di sudut hatinya. Aku membiarkannya seperti itu. Sebab perjalanan ke kawasan ini memang seperti wisata hati. Segala ingatan yang mencuat dari sudut-sudutnya senantiasa menggali rasa haru kami.

Jalanan dengan atmosfer nyaman yang sangat sejuk dan diwarnai rimbun pepohonan itu selalu membuat perasaanku bergetar. Setiap

sudutnya seperti menyimpan segala bentuk memori yang pernah kugoreskan di sini.

Menyusuri ruas jalan yang memiliki harmoni kontur begitu indah itu, ingatanku selalu memutar bayangan-bayangan lebih dari sepuluh tahun lalu. Saat di mana aku tidak menyusuri permukaan jalan dengan sedan Mercedes yang mulus. Aku menitinya dengan kedua kakiku yang bergerak lincah. Mengayunkan langkah seperti hendak mengukur dengan telapak kakiku. Tubuh mungilku saat itu tidak bergerak dalam kondisi nyaman dan segar. Lebih sering dalam keadaan lapar dan agak lemas.

Akan tetapi Tuhan begitu baik, karena jalanan itu seperti diciptakan untuk mereka yang membutuhkan penghiburan sepanjang kaki melangkah. Pemandangan di kiri kanan yang cantik, padang rumput mungil dengan kontur bukit yang mendamaikan, bangunan-bangunan asrama yang mirip deretan vila menyenangkan seperti yang kita lihat di banyak film, dan bentangan langit biru jernih di atas rumpun hijau yang menyerbu area ini dari berbagai penjuru.

Semua kemasan alam yang indah ini membungkus sebuah gedung yang sangat penting dalam hidupku. Nanyang Technological University, Singapura. Gedung dengan spirit dramatis yang telah mengubah hidupku begitu drastis. Di kawasan inilah aku bergelut dengan segala rupa kesulitan hidup yang belum tentu bisa dijalani setiap mahasiswa. Di kawasan inilah airmata dan kekerasan hatiku bergulung-gulung untuk bisa menggapai apa yang dinamakan orang: hidup berkecukupan.

Hari itu, aku dan Alva memang sengaja mengunjungi tempat itu, almamater kami, hanya untuk mengobati perasaan rindu. Banyak orang, para alumnus, melakukan perjalanan lagi untuk mencapai tempat ini dan menelusuri setiap relung jalannya bersamaan dengan

SEMUA KEMASAN ALAM YANG INDAH INI MEMBUNGKUS SEBUAH GEDUNG YANG SANGAT PENTING DALAM HIDUPKU. NANYANG TECHNOLOGICAL UNIVERSITY, SINGAPURA. GEDUNG DENGAN SPIRIT DRAMATIS YANG TELAH MENGUBAH HIDUPKU BEGITU DRASTIS. DI KAWASAN INILAH AKU BERGELUT DENGAN SEGALA RUPA KESULITAN HIDUP YANG BELUM TENTU BISA DIJALANI SETIAP MAHASISWA.

bergulirnya memori mereka. Setiap orang menyimpan kenangannya sendiri-sendiri tentang tempat yang pernah memberi arti bagi hidup mereka. Termasuk kampus yang mendidik mereka menjadi sarjana.

Bagiku segenap bangunan yang ada di kawasan NTU ini seperti berisikan roh yang ajaib. Aku seolah mendapatkan siraman energi setiap kali melihat panoramanya atau bahkan hanya dengan mengingatnya. Aku seperti dibawa kembali pada gambaran-gambaran di masa lalu di mana hidupku hanya mengandalkan ketabahan dan keberanian untuk bisa bertahan dalam situasi yang sulit. Betapa pen-

tingnya kata itu, semangat. Sebuah perasaan yang mampu memimpin pikiran dan kehendak manusia untuk bergerak dan membuat satu perubahan.

Sedan kami terus bergulir.

Suamiku telah mencapai satu titik yang paling menggetarkan emosi kami. Yakni, bangunan asrama tempat kami tinggal semasa menempuh pendidikan sepanjang tahun 1998 sampai 2002. Alva menghentikan mobil kami dan membuka kaca jendela. Membiarkan mata kami menjelajah dengan bebas bangunan berwarna merah bata dan kusen jendela berwarna hijau daun yang artistik. Melihat kondisi fisiknya, kita tidak bisa mengatakan bangunan itu sederhana. Itu adalah bangunan yang simpel dan indah. Namun, kami pernah di sana dalam kondisi yang sangat prihatin. Menjerang semangkuk mi instan untuk kekuatan tenaga kami sepanjang hari dan menunjang daya pikir kami di dalam kelas kuliah. Ya, seprihatin itu. Di asrama itu pula pikiran kami bergelut untuk mendapatkan jalan keluar bagi masa depan kami. Melakukan penghematan di luar kewajaran untuk bisa *survive*.

Mungkin kebanyakan mahasiswa lain akan lebih banyak mengenang masa-masa kuliah mereka dari sisi pengalaman menuntut ilmu dan pergaulan. Sebagian, mungkin juga menyimpan kenangan perjuangan untuk bisa stabil bertahan kuliah dengan persediaan uang yang sangat minim. Aku ada di antara kategori yang terakhir. Bahkan lebih dalam lagi, masa empat tahun kuliahku terisi oleh warna perjuangan hidup yang lengkap. Di dalam empat tahun itulah benih-benih kesadaran akan pentingnya bertarung bagi kemenangan nasib, telah kusemai dalam hati dan pikiranku. Di sanalah aku belajar memahami bahwa hidup, sesulit apa pun, adalah sesuatu yang harus diapresiasi dengan usaha yang nyata, bukan sesuatu yang berlalu

sia-sia, atau ditangisi. Aku bersyukur karena kesadaran itu telah kumiliki sejak muda.

Bayangan gedung utama NTU telah terlihat dan semakin nyata ketika mobil kami bergulir kembali. Bangunan itu menyerupai bentuk tulang punggung ikan, di mana tulang utama adalah ruas besar lorong penghubung antar-ruang, dan siripnya adalah ruang-ruang kelas dan lainnya. Aku mulai membicarakan hal-hal yang ringan dengan Alva, mengenang masa-masa kuliah kami di sini. Aku di fakultas teknik elektro, dan Alva, fakultas teknik mesin.

Setelah mobil kami diparkir, dengan langkah ringan kami susuri lorong nyaman NTU menuju atrium mungil tempat mahasiswa membuat acara bazar-bazar kecil atau pertunjukan terbatas. Lalu, menuruni anak tangga menuju area kantin yang riuh oleh mahasiswa di tengah deretan kedai-kedai sederhana. Area itu terasa khas dan tak berubah sejak aku lulus tahun 2002. Lantainya, ubin berwarna-warni, merah, kuning, abu-abu dengan meja kayu dan kursi plastik berwarna merah menyala. Puluhan mahasiswa bertebaran, asyik makan atau sekadar menyedot jus buah dan menekuni laptop mereka. Kebanyakan dari mereka berpakaian sangat kasual, bahkan ada yang bercelana pendek. NTU memang membebaskan mahasiswa berpakaian sesuai selera pribadi.

Aku memandang deretan kedai yang memperlihatkan gambar menu lengkap dengan harganya. Kupandangi salah satu kedai di antara keriuhan itu. Kedai masakan Cina. Beberapa mahasiswa sedang mengantre di kedai itu. Karton besar bertuliskan harga diletakkan di setiap foto menu yang cukup besar. Aku, dengan nanar, menatap foto makanan yang paling kuhafal selama jadi mahasiswa di sini. Nasi, sayuran, dan tahu. Harga menu itu hanya 1 dolar Singapura saat aku masih kuliah. Itulah menu termurah sekaligus

termewah yang bisa kucicipi, di antara rutinitas mi instan rebus yang kusantap setiap hari. Aku masih mengingat dengan jelas sensasi perasaan bahagia setiap kali aku menyendok nasi dengan sayuran sawi dan potongan tahu yang mungil. Rasanya seperti hidangan dari surga. Selalu kutambahkan kuah kaldu yang tersedia gratis di sana, agar nasi yang kutelan bertambah enak.

Aku menghela napas. Mengenang kembali hari-hariku di tempat ini. Langkahku diayun lagi.

Dan emosiku sangat bergulung ketika kami melewati koridor menuju ruang kuliah setelah naik dengan lift. Di sisi dekat lift ada rongga yang menjorok ke dalam sekitar setengah meter dan di dalamnya ada *tap water* atau air keran. Dengan wadah keramik berbentuk persegi dan corong keran di sudut kanan, air dari situ diperuntukkan bagi mereka yang haus atau sekadar ingin mencuci tangan. Aku menggigit bibirku perlahan. Menahan sesuatu yang mendadak menghangat di mataku. Ya, aku mengingat itu dengan jelas. Bagaimana aku selalu mengendap dalam kesunyian lorong ini, mendekati keran, memutarnya perlahan dan menyorongkan mulutku ke sana. Kureguk air segar itu karena aku tidak punya cukup uang untuk membeli air mineral sekalipun. Aku akan mematikan keran jika ada orang yang lewat. Jarang sekali ada mahasiswi yang meminum air dari keran itu.

Aku mendekati *tap water* itu. Menyentuhnya perlahan. Benda ini telah membantuku bertahan di kampus ini….

❊ ❊ ❊

Aku pernah merasakan kemiskinan yang menyengat, jika tidak bisa dikatakan sangat menyekap. Tidak ada pilihan bagiku selain berta-

han dan berjuang semampuku untuk lulus, jika aku tidak ingin gagal menjadi sarjana.

Ya, ketika mahasiswa-mahasiswa lain menikmati masa-masa belajar mereka dengan riang dan pikiran yang tenang, aku mengayuh hari dengan beban finansial yang sangat berat. Biaya kuliahku di sana diperoleh dengan cara berutang pada bank pemerintah di Singapura, Development Bank of Singapore. Sedangkan uang yang kumiliki untuk memenuhi kebutuhan makan hanya 10 dolar Singapura seminggu, atau sekitar 70 ribu rupiah di masa itu.

Dengan uang sebesar itu aku harus bisa bertahan dari pagi hingga malam hari dalam energi yang terjaga selama tujuh hari. Kuliah di NTU tidak bisa dibilang ringan, karena standar nilai yang tinggi dan metode pengajaran yang begitu padat dan selalu sesak dengan ritual tes. Aku melewati hari-hari yang membutuhkan ketabahan luar biasa dan kekuatan mental. Jika ditilik dari betapa berkekurangannya aku di saat itu, sangat mudah untuk menyatakan diri menyerah, dan mundur dengan kalah. Tapi aku bertahan. Kuarungi kesulitan itu dan kupacu diriku untuk bisa mengubah keadaan. Membuka satu ranah kehidupan baru yang lebih sejahtera.

Kerusuhan Mei 1998 telah mengantarkan aku ke NTU. Mimpi indahku untuk kuliah dalam kondisi yang nyaman dan persiapan yang wajar ke Universitas Trisakti mendadak sirna dan porak-poranda. Kami sekeluarga berdarah Tionghoa, dan pemberitaan di televisi telah membuat orangtuaku sangat gentar. Siapa bisa menduga situasi apa yang bakal terjadi setelah kerusuhan yang begitu dahsyat dan membinasakan begitu banyak orang? Satu-satunya yang tebersit di benak hampir semua orang keturunan Tionghoa saat itu adalah menyelamatkan diri. Tentu saja kami berharap yang terbaik. Tapi melakukan persiapan untuk kemungkinan terburuk juga penting.

Mereka yang memiliki anak yang hendak mendaftar kuliah dengan cepat membuat manuver perubahan. Memindahkan kampus tujuan ke luar negeri, atau menundanya untuk sementara.

Keluargaku, dengan kondisi ekonomi kami yang sederhana, tidak pernah merancang rencana untuk mengirim aku kuliah ke luar negeri. Sama sekali tidak. Kekuatan finansial orangtuaku hanya cukup untuk menguliahkan aku di dalam negeri, dan aku sangat bersukacita untuk itu. Mencicipi pendidikan sarjana adalah berkah yang harus kusyukuri.

Namun kerusuhan itu pada akhirnya membenturkan aku pada satu rencana yang pasti. Orangtuaku memutuskan mengirim aku ke Singapura. Selain untuk menjaga keselamatan, juga untuk memastikan pendidikanku berlangsung terus, tidak berjeda. Dengan berbagai informasi mengenai fasilitas utang pendidikan di Negeri Singa, orangtuaku yakin aku bisa menekuni kuliah dengan tenang di NTU. Ayahku mengatakan, dia bisa menabung pelan-pelan untuk melunasi utang itu setelah aku lulus.

Dan dimulailah hari-hari yang penuh keprihatinan itu. Dengan keterbatasan dana yang sangat mengkhawatirkan, aku menempuh pendidikan di universitas dengan standar nilai yang sangat tinggi. Aku melewatkan perkuliahan yang berat dengan kondisi finansial yang sangat pas-pasan. Setiap hari aku bergulat dengan kebutuhan paling mendasar dalam hidup: makan.

Namun alih-alih menjadi gentar dan terpuruk, saat-saat yang amat sulit itu justru menumbuhkan dorongan untuk bangkit yang luar biasa. Gempuran keprihatinan itu berhasil membangunkan sel-sel keberanianku dan menggugah kepekaanku untuk bergerak. Lebih dari sekadar ingin menyelesaikan kuliahku dengan lancar, aku bahkan telah berpikir bagaimana caranya agar kemiskinan ini

KELUARGAKU, DENGAN KONDISI EKONOMI KAMI YANG SEDERHANA, TIDAK PERNAH MERANCANG RENCANA UNTUK MENGIRIM AKU KULIAH KE LUAR NEGERI. SAMA SEKALI TIDAK. KEKUATAN FINANSIAL ORANGTUAKU HANYA CUKUP UNTUK MENGULIAHKAN AKU DI DALAM NEGERI, DAN AKU SANGAT BERSUKACITA UNTUK ITU.

tidak menjadi bingkai abadi dalam hidupku. Bagaimana agar kehidupan di masa depan tidak dilalui dengan hati tersendat karena beratnya memenuhi kebutuhan finansial. Aku merasakan sendiri, betapa tidak enaknya tertidur dalam perasaan khawatir yang hebat terhadap kelangsungan hari esok, dan terbangun dengan rasa tak pasti, akankah hari itu bersahabat denganku?

Hidup begini indah. Ada alam yang megah, ada orang-orang yang mencintai dan kita cintai, ada kesempatan-kesempatan yang luar biasa, ada tantangan yang selalu baru. Kenapa manusia harus melewatinya dengan perasaan susah dan tertekan karena berkekurangan?

Pikiran-pikiran gelisah seperti itu yang menggelayuti kepalaku sepanjang masa kuliah berlangsung. Terbayang di benakku, wajah orangtua yang terus bertambah tua dan masih bekerja keras untuk memastikan kesejahteraan hidup tiga anaknya. Mereka harus bekerja lebih keras untuk membayar utang pendidikanku di Singapura. Terbayang wajah dua adikku yang akan menjejak masa seperti aku, kuliah. Akankah mereka juga merasakan hal yang sama denganku? Menyantap mi instan rebus setiap hari dan menahan lapar di malam hari karena tak ada uang untuk membeli lauk.

Aku tidak pernah berpikir tentang dunia kerja ketika aku masih remaja. Seperti kebanyakan remaja lainnya, aku berpikir bahwa segala sesuatu akan terpikirkan pada saatnya. Ketika SMP, berpikir bagaimana agar bisa masuk SMA yang baik. Ketika SMA berpikir untuk bisa masuk ke perguruan tinggi yang baik. Dan setelah lulus menjadi sarjana, barulah kita berpikir untuk mencari kerja. Sesimpel dan selazim itu cara berpikirku.

Namun kesulitan hidup yang menerpaku dengan tiba-tiba dan menggiringku pada perjalanan dahsyat yang terlalu dini kuhirup,

telah mendidikku dengan sangat luar biasa. Di masa di mana dalam situasi yang wajar aku akan melewatkan hari dengan pola simpel yang kuyakini, aku menjalani hari dengan pikiran yang terus berputar. Bagaimana agar aku cukup makan, bagaimana agar aku bisa menabung, bagaimana aku bisa membeli buku-buku kuliah, bagaimana agar aku bisa meraih masa depan yang tidak dililit utang, bagaimana aku bisa menyejahterakan kedua orangtuaku sebelum usia lanjut dan penyakit melambatkan gerak fisik mereka.

Dan, keluarlah energi ajaib yang lahir secara menakjubkan dari diriku. Sebuah energi yang melepaskan aku dari segenap keraguan dan menerbangkan aku dalam keberanian untuk melakukan langkah demi langkah. Secara alamiah akal demi akal bermunculan dan memimpinku untuk melancarkan strategi mengubah nasib. Kusambut panggilan untuk bergerak itu. Kuserahkan jiwaku seutuhnya untuk segera merealisasikan harapanku tanpa menunggu waktu lagi. Kulakukan dengan konkret apa yang dikatakan orang sebagai: perjuangan. Mumpung masih muda, pikirku, aku bisa mengerahkan energi terbaik.

Aku mulai bekerja sejak liburan tahun kedua kuliahku, dengan karier awal sebagai penyebar brosur di tempat umum. Berbagai jenis pekerjaan kulakoni, pegawai toko bunga, pramusaji di hotel, menjajaki multilevel marketing, melakukan pekerjaan jual beli saham, hingga aku akhirnya menyasar ranah pekerjaan sebagai penjual produk keuangan. Tidak semua pekerjaan itu memberikan jawaban baik. Banyak kegagalan terjadi. Namun, akhirnya ada juga titik yang memberiku cahaya.

Hal yang sangat dahsyat yang terjadi di tengah geliat usaha-usahaku itu adalah betapa ajaibnya sensasi pembentukan diri ketika kita berjuang dengan konkret. Kugarisbawahi kata konkret, karena

banyak dari kita hanya menghayati perjuangan dalam bentuk kata-kata. Betapa banyaknya ilmu tentang strategi sukses yang bisa kuraih dari pekerjaan yang secara nyata kulakukan. Dan yang lebih dalam lagi, betapa tidak mustahilnya sukses datang pada hidup kita jika kita gigih dan fokus.

Proses dalam ketekunan menjalankan pekerjaan demi pekerjaan itu kemudian secara alamiah mengajarkan aku tentang tiga hal penting dalam perjuangan: tekad yang kuat, strategi yang terarah, dan kedekatan kepada Tuhan. Tiga hal itu kemudian menurunkan lagi ”anak-anak sikap” yang semuanya mengacu pada satu idealisme: jika kita bekerja keras dengan cara-cara yang baik, niat yang baik, dan tekad yang baik, kita bisa meraih impian.

Pada akhirnya keajaiban memang terjadi.

Beberapa tahun bekerja sejak masih kuliah dan setelah lulus, sebuah pencapaian luar biasa kemudian kuraih. Dan pencapaian itu sama sekali tidak pernah kubayangkan sebelumnya. Aku menjadi Merry Riana, anak muda berpenghasilan lebih dari 1 juta dolar, dalam usia 26 tahun. Dan dari tahun ke tahun, penghasilanku terus bertambah. Bukan hanya itu, keberadaanku sebagai anak muda yang dianggap sukses di Singapura, telah membawaku pada kepercayaan dan pengakuan sebagai seorang motivator. Aku mengelola sebuah *training centre* (pusat pelatihan) yang berorientasi pada pengembangan kemampuan diri. Aku juga menjadi akrab dengan berbagai anugerah penghargaan, kesempatan tampil berbicara di banyak negara dan menjadi ikon bagi sejumlah produk yang berbasis pada teladan kesuksesan. Dan aku membuat buku-buku motivasi dan memimpin organisasi dengan nama diriku, Merry Riana Organization.

Bukan main. Tuhan begitu bersenyawa dalam langkah-langkahku. Ini semua bukan sesuatu yang terjatuh dari langit, atau muncul begitu saja sebagai hal yang sering disebut orang sebagai hoki atau

keberuntungan. Ini semua muncul karena kerja keras dan etos perjuangan yang sangat ulet dan terkonsep.

Sebuah pencapaian yang muncul dari upaya konkret dan sangat masuk akal. Bukan hanya aku, Anda pun bisa. Sangat bisa!

❊ ❊ ❊

Alva kembali mengemudikan mobil, membawa kami keluar dari kompleks NTU. Langit di atas Singapura masih memperlihatkan semburat cerah dengan warna biru yang bergradasi merah walau senja sudah lama lewat. Kami melewati kembali ruas-ruas jalan yang teduh dengan pepohonan dan padang rumput artistik yang diwarnai perdu cantik di sudut-sudutnya. Cahaya hangat matahari memercikkan pendar keperakan di atas perdu dan rerumputan. Bangunan-bangunan yang dirancang menarik seperti memberikan lambaian tangan pada kami.

Aku akan selalu berterimakasih pada kampus ini, pada energi yang lahir dari tempat ini. Sesuatu yang telah mendorongku dengan sangat telak ke dalam tatanan hidup yang *powerful.*

Sepanjang perjalanan pulang itu kami berpapasan dengan banyak mahasiswa bergerombol yang membawa tas kuliah mereka dengan wajah bersemangat. Aku jadi teringat akan diriku saat menjadi seperti mereka. Barangkali di antara mereka juga ada mahasiswa-mahasiswa prihatin dengan kondisi finansial menyedihkan seperti diriku bertahun-tahun lampau.

Saat ini ada begitu banyak orang yang masih merangkak dan menggapai-gapai kondisi lebih baik bagi hidup mereka yang berkekurangan. Ada begitu banyak orang yang menyudahi rasa sedih mereka dengan berpikir bahwa keberuntungan hidup tidak berpihak pada mereka, dan mereka memilih pasrah begitu saja. Sebagian

AKU AKAN SELALU BERTERIMAKASIH PADA KAMPUS INI, PADA ENERGI YANG LAHIR DARI TEMPAT INI. SESUATU YANG TELAH MENDORONGKU DENGAN SANGAT TELAK KE DALAM TATANAN HIDUP YANG *POWERFUL*.

orang lagi bahkan tidak lagi mempercayai proses perjuangan akibat kegagalan demi kegagalan yang menghampiri hidup mereka.

Kepada orang-orang itu aku selalu ingin menyerukan: ”*Step up*! Bergeraklah lagi. Jangan menyerah. Kita tidak perlu memperhitungkan usia dan kegagalan yang telah lalu. Hari ini dan hari esok disediakan Tuhan agar kita bisa merancang peluang sukses untuk hidup ke depan. Tidak pernah ada kata terlambat!”

Aku bisa mengatakan dengan pasti bahwa keberhasilan hidup sangat bergantung dari mental yang kuat dan cara pandang kita terhadap pekerjaan yang kita lakoni. Ada strategi yang perlu kita pelajari, di samping ketekunan dan tekad yang kuat. Intinya, cobalah saja. Kita mungkin bisa saja gagal. Tapi bisa juga berhasil. Yang pasti, kalau kita tidak mencoba, ya sudah pasti gagal. Setiap orang berhak untuk sukses, dan mereka pasti bisa.

Keberhasilanku bangkit dari kemiskinan dan mampu meraih kondisi dengan kebebasan finansial, membuatku sadar, betapa indahnya jika spirit yang sama juga kubagikan pada orang lain. Betapa lapang sesungguhnya jalan menuju sukses jika kita tahu bagaimana membuka pintu gerbangnya. Aku telah menggumuli perjuangan konkret dengan segala proses sulitnya. Dari situ aku menemukan banyak sekali teori masuk akal yang bisa diterapkan oleh siapapun, dengan bidang kerja apa pun. Jangan pernah berpikir buntu bahwa kondisi kita hanya bisa sebatas ini, dan itu. Kita mampu mengembangkan diri di dalam kemungkinan-kemungkinan yang diberikan Tuhan.

Untuk itulah aku membuat buku ini. Di dalamnya aku akan bercerita kisah perjalanan hidupku dan berbagai peristiwa penting yang menjadi batu loncatan bagi terciptanya semangat-semangat energik untuk mengubah hidup. Tentu saja, aku juga akan bercerita tentang strategi dan pola pikir yang kubentuk dalam meraih kesuksesan. Sengaja kuceritakan berbagai romantika yang terjadi dalam hidupku agar Anda, para pembaca, juga bisa melihat bahwa teori-teori sukses yang akan kupaparkan memang terlahir dari realita yang nyata.

Tiada lain yang kuinginkan dari buku ini selain ingin melihat orang-orang, terutama juga kawula muda, bisa meraih sukses besar dengan konkret. Hidup ini begitu indah. Kita memiliki pikiran dan energi yang luar biasa. Semua itu adalah modal yang sangat dahsyat dari Tuhan untuk membawa kehidupan kita ke dalam kesejahteraan yang kita harapkan.

Selamat membaca dan berjuang!

Merry Riana

1

Tantangan Mengejutkan

Dalam hidup, manusia bisa tiba-tiba dibenturkan pada sebuah keadaan sulit yang tak pernah tergambar di dalam benak. Di saat tak ada cara lain untuk bertahan itulah, kita dikenalkan pada kekuatan diri yang tersembunyi. Kekuatan yang kadang tak kita percaya. Kepergianku ke Singapura adalah awal dari keberanian yang mengubah hidupku….

"Kamu tidak bisa kuliah di Indonesia dalam kondisi seperti ini. Lebih baik ke luar negeri." Kalimat itu terdengar simpel. Wajar. Tapi dampaknya terhadap hatiku cukup mengejutkan,

Ayahku, yang kupanggil Papa, mengatakan kabar itu dengan tenang walau sorot wajahnya jelas bukan seperti seseorang yang

sedang menyampaikan saran dengan ringan. Papa, pria yang tidak banyak bicara, selalu terlihat tenang, matang, dan dia adalah seorang perenung. Setiap kali dia bicara, maka artinya dia tengah mengutarakan hal yang telah dipikirkan dengan serius. Maka kalimatnya yang mengejutkan itu pun pastilah lahir dari pemikiran yang bulat.

Saat itu, bulan Juni 1998. Selang sebulan setelah kerusuhan mengerikan, pasca-tragedi Trisakti. Pada bulan itu seharusnya hampir semua anak-anak muda seusiaku, yang baru saja lulus SMA, sedang bergairah mengurus pendaftaran ke kampus-kampus idaman di dalam negeri. Tapi tragedi Mei itu membuat orang-orang seperti kami cukup bergidik. Kami berdarah Tionghoa.

Bukan hanya Papa, Mama juga berpikiran seperti itu. Malam itu keduanya menjelaskan kepadaku bahwa situasi dan kondisi cukup mengkhawatirkan mereka. Aku harus tetap kuliah, dan demi menenteramkan hati mereka, aku disarankan kuliah di luar negeri.

Jelas, hatiku terperangah. Setengah tak percaya. Kami bukan keluarga kaya, dan tidak pernah ada sebait pun percakapan di antara kami yang menyebutkan rencana-rencana sekolah ke luar negeri. Itu niat yang muluk jika disandingkan dengan kondisi ekonomi kami yang sedang-sedang saja. Untuk liburan saja, kami belum sampai mencapai lima jari bepergian ke mancanegara. Itu pun hanya beberapa hari saja, karena bujet Papa pasti terbatas untuk mengongkosi lima orang berlibur. Berbicara soal luar negeri adalah percakapan sangat mewah dan tidak menjadi kultur kami. Dari mana orangtuaku punya cukup uang untuk mengirimku kuliah di luar negeri?

Tapi orangtuaku ternyata tidak sedang mengucapkan sesuatu yang mengambang. Mereka serius. Sungguh-sungguh. Papa sepertinya tidak ingin membuatku pusing dengan pembicaraan mengenai biaya

yang entah akan datang dari mana itu. Dia dengan sangat ringkas dan sederhana memberi isyarat kepadaku bahwa keputusan itu telah mutlak.

”Singapura mungkin pilihan tepat, karena dekat dan pasti lebih murah....” Papa berkata-kata lagi dengan lirih. ”Papa yakin kamu berani. Kamu anak perempuan yang pintar.”

Aku mengangguk. Lebih tepatnya, saat itu aku berusaha menenangkan hati orangtuaku. Tapi yang terjadi dalam hatiku, galau luar biasa.

Gagal ke Trisakti

Aku tak akan bisa melupakan hari itu.

Kuceritakan tentang ini di awal agar Anda mengerti apa yang dirasakan oleh kami pada saat itu, yang kemudian berujung pengirimanku ke Singapura. Apa yang akan kuutarakan ini barangkali sudah diketahui oleh seluruh masyarakat Indonesia dan telah menjadi memori umum. Semua orang tahu tentang tragedi itu. Suatu peristiwa yang meninggalkan jejak luka batin mendalam pada diri orang-orang yang menjadi korban. Juga menorehkan beraneka rasa di setiap rumah orang-orang yang ketakutan karenanya. Termasuk, orang-orang di dalam rumahku. Ada dampak yang akhirnya terasakan, besar ataupun kecil.

Tanggal 14 Mei 1998. Sebuah hari di mana aku melihat kengerian yang mencekam. Layar televisi memperlihatkan gambar liputan yang menegangkan. Sekujur jalan di Gajah Mada dan Hayam Wuruk diwarnai kobaran api. Deretan pertokoan, perkantoran dan bangunan-bangunan lama terbakar. Kawasan lain, Slipi dan Klender juga diwarnai aksi pembakaran.

Bukan itu saja, ruas-ruas jalan di beberapa kawasan di Jakarta juga diwarnai kecamuk amarah massa. Mobil-mobil digulingkan dan dibakar. Mal dijarah dan terbakar. Gelimpangan mayat di mana-mana. Liputan tentang perkelahian massal juga terlihat. Mahasiswa bentrok dengan aparat. Perempuan-perempuan berlari ketakutan menggendong anak. Orang-orang berbondong-bondong memikul barang-barang dagangan dari toko-toko yang malang. Dan sejumlah pedagang yang menangis sambil memeluk lutut mereka.

Ya Tuhan.... Tayangan itu nyata, sama sekali bukan adegan film. Tiba-tiba saja hampir semua stasiun televisi menayangkan gambar yang nyaris serupa. Asap tebal kehitaman bercampur dengan jilatan api merah yang menyambar-nyambar, serta situasi yang *chaos*. Dan sebuah pemberitaan dari salah satu stasiun televisi membuatku lemas, ”Banyak warga keturunan Cina saat ini dicekam ketakutan dan melakukan eksodus ke luar negeri....” Begitu petikan kalimat dalam berita itu. Aku menelan ludah. Ada yang mengganjal di kerongkonganku. Kusimak berita-berita itu dengan nyali yang mendadak drop.

Aku bukan perempuan penakut. Aku tidak suka membayangkan hal-hal yang buruk, dan mentalku tak mudah terpengaruh oleh tayangan pemberitaan mengenai kekerasan di televisi. Tapi hari itu, aku benar-benar merasakan sesuatu yang mencekam dalam pikiran. Kumatikan televisi dan kuhabiskan waktu untuk berkumpul dengan orangtua dan dua adik laki-lakiku, Aris dan Erick. Kami semua tidak berkegiatan di luar rumah.

Sepanjang hari kami duduk bersama dan membicarakan berbagai peristiwa yang terjadi di seputar kerusuhan. Bisa dibilang saat itu, kami memantau berita menit per menit. Beberapa famili dari luar kota menelepon dan saling berkirim kabar. Di sejumlah daerah,

AKU BUKAN PEREMPUAN PENAKUT. AKU TIDAK SUKA MEMBAYANGKAN HAL-HAL YANG BURUK, DAN MENTALKU TAK MUDAH TERPENGARUH OLEH TAYANGAN PEMBERITAAN MENGENAI KEKERASAN DI TELEVISI. TAPI HARI ITU, AKU BENAR-BENAR MERASAKAN SESUATU YANG MENCEKAM DALAM PIKIRAN.

tempat famili kami tinggal juga memercik kerusuhan. Papa meminta kami bersama-sama di dalam rumah sampai kondisi membaik.

Aku mengatasi perasaan cemas dengan banyak membaca buku-buku pelajaran. Ujian masuk perguruan tinggi akan segera kuhadapi. Aku memilih Trisakti. Universitas favorit keluarga. Papa pernah mengajar di sana. Dalam pikiranku, kerusuhan ini pasti akan cepat teratasi. Satu dua hari yang mencekam itu akan lewat.

Dua hari sebelumnya aku tidak mencium gelagat yang mengkhawatirkan. Ya, kudengar ada gerakan reformasi yang sedang diperjuangkan mahasiswa, pasca gempuran krisis moneter yang menumbangkan ekonomi Indonesia. Nilai dolar terhadap rupiah yang begitu melambung jauh membuat dunia bisnis terseok. Berita ten-

tang pemutusan hubungan kerja menyeruak di mana-mana, juga bisnis-bisnis yang akhirnya gulung tikar. Cerita-cerita tentang pengetatan ikat pinggang menjadi obrolan yang lumrah. Para ibu yang memiliki anak-anak balita memborong susu dan menyetok di rumah karena tersiar kabar harga susu akan sangat melambung, bahkan hilang di pasaran.

Demo-demo mahasiswa mewarnai beberapa kawasan Jakarta selama beberapa waktu itu, menuntut agar pemerintah segera mengatasi kesulitan ekonomi. Mereka menuntut reformasi. Pergantian pemerintahan.

Bukannya aku tidak peduli pada apa yang terjadi. Krismon nyatanya juga berimbas di rumahku. Papa yang membuka usaha elektronik kecil mengaku mengalami kerugian besar akibat nilai dolar yang menjulang, dan Mama mulai memperlihatkan aksi penghematan yang sangat kentara. Makanan yang kami santap menjadi sangat sederhana, dan kami jarang ke tempat perbelanjaan lagi. Namun, usiaku yang baru 18 tahun saat itu, membuatku tidak terlalu dipusingkan oleh kondisi menurun itu. Walau nalarku bisa mengolah apa yang kulihat dan kudengar sebagai sinyal yang buruk, tapi jiwaku lebih didominasi oleh kegembiraan khas siswa SMA yang baru lulus dalam menyambut lembar kehidupan baru sebagai mahasiswi.

Jadi, kondisi Jakarta yang diwarnai demo mahasiswa dan pemberitaan tentang gempuran krismon sama sekali tidak mengganggu psikisku. Apalagi orangtuaku bukan tipikal orang yang dengan mudah berbagi cerita susah pada anak-anaknya. Sama dengan waktu-waktu sebelumnya, mereka menghadirkan perasaan tenteram bagi kami.

Pada tanggal 12 Mei 1998, aku yang sudah lulus dari SMA Katolik Santa Ursula, dengan bersemangat pergi ke Kampus Trisakti

di kawasan Grogol. Ada beberapa teman yang berbarengan pergi denganku saat itu. Tak ada pikiran mencurigakan di benak, walau banyak orang mengatakan mahasiswa Trisakti pada hari-hari itu sangat aktif menggelar aksi demo. Tambahan lagi demonstrasi akbar mahasiswa yang berpusat di DPR juga merembetkan kegaduhan sampai ke Trisakti. Aparat mewarnai ruas-ruas jalan di sekitar kampus itu. Bagiku, itu bukan hal yang perlu ditakutkan. Itu hanya momentum yang dengan sendirinya akan menyepi, seperti juga banyak geliat demo lain yang pernah terjadi di negeri ini.

Aku melenggang nyaman menuju Trisakti.

Di kampus itu juga tidak ada tanda-tanda mencurigakan. Aku berkutat di gedung tempat pengambilan formulir dan mengurus hal-hal yang harus kuselesaikan untuk mendaftar di kampus itu. Ini bukan sembarang pilihan. Papa pernah kuliah di kampus ini dan meraih gelar sarjana teknik elektro. Dia, selain berbisnis, juga pernah menjadi dosen di kampus ini cukup lama. Entahlah, mungkin karena terbiasa melihat Papa berkutat dengan pekerjaan yang berkaitan dengan teknik, minatku pada bidang ini tumbuh. Kupikir, kelak jika sudah lulus aku bisa join dengan Papa, membantu usaha kecil yang ia jalankan.

Urusanku di Trisakti siang itu berjalan mulus. Setelah mendapatkan penjelasan yang cukup gamblang dari pihak administrasi kampus itu, selepas tengah hari aku memutuskan pulang karena memang tak ada yang perlu kuurus lagi. Saat itu area kampus tidak terlalu ramai, karena memang hari itu tidak ada perkuliahan yang akan berlangsung. Sama sekali tidak tercium tanda-tanda bahwa sore harinya sebuah tragedi terjadi di halaman kampus dan memicu peristiwa kekerasan yang sangat mencekam seluruh hati negeri ini.

Aku pulang dengan perasaan damai. Benakku telah memikirkan

keasyikan kuliah di Trisakti. Itu kampus yang sangat baik, kata Papa. Fakultas Tekniknya dikemudikan oleh staf pengajar yang sangat berkualitas. Papa telah menabung cukup uang untuk biaya kuliahku di sana, dan aku dipastikan akan mengarungi pendidikan dengan tenteram.

Tapi, malam itu, segalanya berubah.

Ya, semenjak pemberitaan mengenai penembakan beberapa mahasiswa Trisakti ditayangkan di seluruh stasiun televisi, maka hari demi hari yang bergulir kemudian berisi rentetan berita kekerasan. Dan, aku menjadi berhenti berpikir tentang keasyikan kuliah.

Bagaimana aku bisa menampik perasaan gelisah ketika pemberitaan yang muncul diikuti oleh gambar-gambar yang sangat mengancam perasaan. Aku berusaha untuk menganggap itu tidak mengkhawatirkan, tapi gelimpangan korban menjelaskan kenyataan sebenarnya. Aku mengingat dengan lekat, pada hari-hari itu, tanggal 13 Mei sampai 20 Mei, aku terus-menerus berada di rumah dan mencoba menenangkan diri. Kami sekeluarga mencoba stabil walau pemberitaan di televisi sebetulnya cukup menggoyang keberanian. Dikabarkan bahwa masyarakat keturunan Tionghoa paling rentan diserang. Toko-toko atau bisnis milik mereka dihancurkan dan dijarah, bahkan beberapa orang dikabarkan juga ikut diserang di jalan saat melintas dengan kendaraan mereka.

Berita simpang siur terus hilir mudik dan menambah beban pikiran kami. Sebut saja, ada pemerkosaan, perampokan lanjutan, dan lain-lain. Aku berinisiatif menelepon teman-temanku yang juga berdarah Tionghoa. Temanku yang tinggal di Kelapa Gading, menyebutkan bahwa kompleks rumahnya telah dijaga anggota Kopassus. Keluarga mereka tegang dan tidak ada yang berani keluar rumah. Mendengar itu aku merinding. Sampai dijaga anggota Kopassus, apakah itu bukan sinyal gawat? Temanku yang lain, yang tinggal

PAPA MENCOBA MENENANGKAN KAMI DENGAN MENGATAKAN BAHWA LINGKUNGAN KAMI TERBILANG AMAN. KAMI TIDAK TINGGAL DI KAWASAN PECINAN.

di kawasan Pecinan, Jakarta Pusat, bahkan sudah melarikan diri ke Singapura untuk jangka waktu yang entah sampai kapan. Mencekam.

Tak cukup dengan berita di televisi, aku diantar pula pada pemandangan nyata di depan mata! Terlihat peristiwa yang cukup menegangkan di sekitar rumahku di kawasan Kayu Mas, Pulo Gadung. Toko-toko elektronik di jalan besar dekat rumahku dijarah dan banyak orang mengangkut berbagai barang elektronik tanpa beban. Begitu mudahnya, begitu teganya. Si pemilik toko tak bisa berbuat apa-apa, hanya duduk menangis memandang tokonya yang diserbu banyak orang. Satu demi satu barang elektronik di dalam toko menghilang dibawa orang. Betapa kacaunya situasi ini! Aku mulai panik. Ini sangat tidak biasa!

Papa mencoba menenangkan kami dengan mengatakan bahwa lingkungan kami terbilang aman. Kami tidak tinggal di kawasan Pecinan. Di Kayu Mas tempat kami tinggal, kami hidup membaur dengan rukun dan damai bersama warga asli pribumi. Di depan rumahku, tinggal keluarga Batak, di kanan kiri rumah kami, orang Jawa. Kami hidup sangat akrab, saling berkirim makanan dan meminta bumbu dapur. Penjarahan hanya terjadi di pertokoan, kata Papa. Sementara rumah-rumah penduduk, aman.

Tapi tentu saja, perkembangan situasi membuat kami tidak bisa berpikir seutuhnya tenang. Pada saat itu perasaan kami dikocok oleh bermacam-macam kegelisahan. Mulai dari yang masuk akal sampai tak masuk akal. Selain tidak beraktivitas keluar rumah, semula kami berniat mematikan saja lampu agar tidak ada orang yang terpikir untuk menjarah rumah. Namun Mama kemudian berpikir, cara itu malah mengundang bahaya. Jika rumah gelap, orang bisa berpikir rumah kami kosong. Justru menjadi sasaran empuk.

Mama melakukan hal yang bisa dia lakukan sebagai ibu rumahtangga. Dia sekali keluar rumah dan langsung berbelanja sangat banyak. Menyetok beras, minyak gula, susu, tepung, mi instan dan sebagainya. Khawatir tidak bisa mendapatkan bahan makanan dalam jangka waktu lama.

Jika ditanya bagaimana warna hati kami saat itu? Tak ada jawaban lain yang lebih jujur selain takut! Ya sangat takut! Siapa bisa menjamin apa yang akan terjadi sesudah itu? Siapa bisa menebak? Jika melihat level kerusuhan yang begitu mengkhawatirkan dengan ”aroma ancaman” yang mengarah pada etnis Tionghoa, maka sangat dimaklumi bila orang-orang seperti kami kemudian berpikir satu hal: mencari jalan selamat.

Ya, mencari jalan selamat. Di antaranya, mengalihkan tujuan kuliah. Bisa dimaklumi bila orangtuaku mendadak khawatir aku tetap kuliah di Trisakti, karena sekali lagi, tak ada yang bisa menebak arah perkembangan keadaan ke depan. Banyak temanku saling berkirim kabar dan mencuat berita bahwa orangtua mereka juga tiba-tiba berniat mengalihkan kuliah mereka ke luar negeri. Mereka yang datang dari keluarga berada kebanyakan memilih Amerika atau Australia. Banyak juga yang memilih Singapura dan Malaysia. Dan mereka yang tidak memiliki finansial terlalu baik, hanya bisa memilih Singapura dengan program beasiswa dan bantuan pinjaman.

Itu membuatku menjadi yakin, sepertinya keputusan Papa menyekolahkan aku ke Singapura mungkin memang sudah menjadi ”gerakan” seragam banyak orang yang cemas seperti kami. Maka tidak ada yang bisa kulakukan selain menganggguk menyetujui. Nalarku bisa memahami, ini semua demi keselamatan masa depanku.

Keberanian tiba-tiba

Aku tidak pernah mengira bahwa perubahan hidup yang sangat drastis akan menghampiri hidupku dengan cara yang begitu tiba-tiba. Tak ada persiapan, setidaknya mental atau niat yang telah dibangun. Bagiku, keputusan untuk mengambil kuliah di Singapura merupakan dobrakan besar dalam hidup. Aku akan tinggal terpisah, cukup jauh, dari keluarga. Menghadapi kehidupan yang entah apa warnanya. Saat itu aku belum lagi menyadari bahwa akan ada banyak kejutan lain di Singapura, di luar sebatas ”terpisah jauh dari keluarga”.

Sejujurnya, saat itu, aku lebih mengharapkan tidak jadi berangkat ke Singapura. Aku terlalu mencintai kedekatanku dengan keluarga, dan bagiku, itu keindahan yang tak bisa diukur dengan uang.

Akan kuceritakan juga sekelumit masa kecilku agar Anda—dalam perjalanan buku ini—bisa membandingkan betapa perubahan hidupku akan sangat drastis saat berada di negeri Singa.

Aku adalah anak perempuan yang selalu terlindungi. Aku dijaga oleh sepasang orangtua yang sangat baik, tinggal di rumah yang nyaman, merasakan kebahagiaan liburan, memiliki sanak saudara yang hangat, dan melewati fase demi fase usia tanpa ada kenangan buruk sama sekali. Kehidupan masa kecilku, sejahtera dan terlindungi. Rumah adalah pelabuhan damai untukku.

Kedua orangtuaku, Papa dan Mama, memiliki darah Tionghoa.

Papa berasal dari Cirebon, dan Mama dari Bogor. Mama penganut agama Katolik yang taat, dan Papa, semula Kong Hu Cu, namun kemudian beralih ke Katolik. Aku terlahir dalam suasana yang riang. Keluarga besar amat mensyukuri kelahiranku dengan kebahagiaan yang khusus, karena sebelumnya Mama sempat hamil dan mengalami keguguran. Ketika aku lahir, segenap keluarga merayakan kegembiraan. Nama Riana disematkan padaku sebagai ekspresi perasaan gembira. Uniknya, nama baptisku pun bernuansa kegembiraan. Pastor menyematkan nama Merry, sehingga namaku seolah menyiratkan makna *double happiness*, Merry Riana. Dua adikku, Aris dan Erick berjarak 2 tahun dan 3 tahun.

Entah karena pengaruh nama atau apa, yang pasti menurut orangtuaku sejak kecil aku sudah menunjukkan tanda-tanda pembawa kesenangan. Wajahku cenderung menunjukkan ekspresi tertawa. Aku tumbuh sebagai anak perempuan yang lincah dan atraktif. Aku sangat suka dengan hal-hal yang berbau kesenian. Selagi kecil aku sangat gemar menyanyi dan menari. Tak pernah kulewatkan kesempatan untuk beratraksi di ajang-ajang seperti perayaan Hari Kemerdekaan.

Aku bisa menyelami banyak hal yang khas Indonesia karena orangtuaku tidak pernah terpikir untuk tinggal di kawasan yang identik dengan etnis Tionghoa. Mereka lebih suka tinggal di kawasan yang lekat dengan penduduk Indonesia asli dan membiarkan aku membaur serta menghirup hawa khas Indonesia melalui permainan sehari-hari atau interaksi pergaulan. Itu tidak berlaku hanya padaku. Mama juga perempuan yang luwes bergaul dengan tetangga, dan nyaris tak kentara Cinanya.

Ketika kecil, aku bermukim di kawasan Tanjung Priok. Rumah kami persis bersebelahan dengan mesjid. Aku ingat, dengan tanah

seluas 500 meter persegi dan rumah yang tidak terlampau besar, Mama bisa menanam apa saja. Mangga, kelapa, jambu, pisang, pepaya, sampai beraneka bumbu dapur, termasuk pohon pandan wangi dan lidah buaya yang lebat. Adalah pemandangan yang sering terjadi, pada pagi hari para tetangga mampir ke halaman rumah untuk meminta bumbu-bumbu dapur langsung dari tumbuhannya, dan Mama selalu riang berbagi.

Papa, berbeda dengan kebanyakan orang Tionghoa, semula tidak suka berbisnis. Dengan modal ijazah sarjana teknik elektro, dia lebih suka menjadi dosen. Belakangan barulah Papa menjadi profesional di sebuah perusahaan elektronik terkemuka asal Prancis dan menempati posisi yang sangat lumayan. Kukatakan lumayan, karena aku ingat, Papa mendapat mobil sedan pinjaman dari kantor yang cukup mewah dan dilengkapi telepon. Dia juga secara teratur membawa kami pergi berlibur ke daerah-daerah di Indonesia, terutama Sumatera, Jawa, dan Bali, serta pernah ke Australia dan Singapura.

Mama, nyaris meraih gelar sarjana teknik sipil, tapi karena keterbatasan biaya dan menikah, Mama tidak bisa melanjutkan pendidikannya. Itu yang membuat Mama kemudian bertekad, anak-anaknya harus bisa meraih gelar sarjana.

Pembawaan kedua orangtuaku adalah perpaduan karakter yang sangat harmonis. Papa, di balik ketenangan dan kebijaksanaannya adalah pria serba-bisa, terutama di bidang elektronik. Dia bisa menyulap apa saja menjadi benda yang berarti. Kami sering menyebutnya MacGyver, si tokoh film serial yang serba-bisa. Sedangkan Mama, adalah perempuan energik yang tahu bagaimana menggelar kehidupan rumahtangga yang terjaga dan sejahtera. Ia seorang ibu yang luar biasa. Berdedikasi dengan sangat baik di ranah domestik sekaligus memberi kami pendidikan disiplin yang proporsional.

Kembali ke masa kecilku. Aku harus bersyukur karena pola hidup yang digelar orangtuaku memungkinkan aku berkembang menjadi anak perempuan yang luwes. Aku tidak membatasi pergaulanku karena memang tidak pernah dididik untuk menjadi anak ”eksklusif” dalam lingkungan. Aku bisa melihat orang-orang tak beruntung di sekitarku, seperti juga aku bisa melihat orang-orang yang sangat mapan. Di sekolah, sejak taman kanak-kanak dan sekolah dasar, aku dibebaskan bermain dengan siapa saja. Aku berkawan dengan anak kecil yang diantar oleh sedan mulus lengkap dengan supir, sampai anak kecil bersahaja yang sulit membeli buku tulis. Aku telah bisa menyerap realita bahwa tidak semua orang hidup dalam kondisi yang menenteramkan. Sebagian orang yang tak beruntung, hidup dalam kekhawatiran pada banyak hal.

Aku mencintai bagaimana orangtuaku mengajarkan kami tentang hubungan antar manusia. Sesuatu yang kelak begitu berarti ketika aku memasuki kehidupan masa dewasa. Orangtuaku memberikan teladan bahwa hidup adalah interaksi tiada henti dengan orang-orang sekitar. Oleh karenanya kami harus memiliki kepedulian, empati, dan perasaan memiliki. Apa yang diperlihatkan Mama, menanam banyak tanaman bumbu dapur agar bisa berbagi dengan tetangga adalah contoh kecil betapa saling mengggandeng hati sangat mungkin dilakukan dengan sesuatu yang bersahaja, namun tulus.

Atas nama empati pula, maka rumah telah dibentuk orangtuaku sebagai tempat untuk berlindung dan berbagi. Pada saat-saat tertentu orangtuaku ”membuka” rumah sebagai ajang acara-acara lingkungan sekitar atau gereja. Yang sangat membuatku bahagia, bila tiba Hari Natal atau Paskah. Rumahku akan sangat ramai dan hangat oleh banyak umat gereja, karena biasanya halaman rumah kami dimanfaatkan sebagai arena perayaan. Aku masih mengingat bagaimana hebohnya anak-anak kecil berlarian mencari telur-

telur Paskah yang disembunyikan di antara pepohonan di halaman rumahku. Keramaian di rumah kami membangun satu kesan yang mendalam di hatiku, bahwa kita hidup sebisa mungkin untuk sanggup membahagiakan banyak orang.

Tradisi Imlek juga dirayakan. Biasanya kami sekeluarga pergi ke Cirebon, ke tempat keluarga Papa. Kami merayakan dengan menyantap bermacam-macam makanan yang sederhana. Perayaan hangat itu selalu berakhir menyenangkan karena anak-anak kecil akan mendapatkan pembagian angpau. Itulah satu-satunya warna Tionghoa yang kuhirup. Selebihnya, Papa selalu mengatakan, ”Kita orang Indonesia.” Tidak ada ornamen apapun yang berbau Cina di rumah kami. Aku sangat mencintai masa kecilku.

Walau notabene aku merasakan kehidupan masa kecil dan remaja yang relatif berkecukupan, namun hidup juga telah mengajariku mengapresiasi perubahan keadaan.

Aku tak terlalu ingat kapan tepatnya waktu itu, yang pasti saat aku duduk di bangku SMP Santa Ursula, sebuah peristiwa di kantornya membuat Papa harus mengundurkan diri. Tak banyak yang kuketahui kecuali informasi dari Mama bahwa ada seseorang di kantor Papa yang menjegal dan membuat posisi Papa tergeser. Harga diri membuat Papa memutuskan keluar dan berbisnis sendiri. Bayangkan, padahal Papa semula tidak pernah tertarik berbisnis.

Nalar remajaku belum bisa mencerna dengan jernih apa yang terjadi, namun dari perubahan menurun yang terasa dalam hidup kami, aku tahu telah terjadi sesuatu yang kurang bagus lantaran Papa berhenti dari pekerjaan tetapnya. Walau kami tetap bisa makan cukup enak dan bergizi lengkap, aku bisa menandai adanya keprihatinan. Hal pertama yang paling jelas, tidak ada lagi mobil mewah bertelepon, yang ada tinggal mobil sederhana yang dibeli Papa.

Aku juga tidak lagi melihat Papa bersiap rapi sejak pagi untuk pergi ke kantor, atau mengajakku ke kantornya yang megah di kawasan Sudirman, di mana karyawan-karyawan di sana selalu membagi senyum ramah pada ”anak bos” seperti aku. Papa mulai lebih banyak berada di rumah dan menerima beberapa orang mungkin terkait dengan bisnisnya. Mama mengatakan, kantor Papa menjadi kecil, dan dia tidak mengatakan di mana tempatnya. Papa mulai mencoba membuka usaha penjualan komponen elektronik. Sama sekali bukan usaha dalam skala besar.

Perubahan yang cukup nyata makin terasa ketika akhirnya kami pindah dari rumah di atas tanah luas di Tanjung Priok menuju rumah kecil dan lebih bersahaja di Kayu Mas, Pulo Gadung. Di kawasan baru ini, rumah kami lebih berimpitan dengan tetangga. Aku bisa menduga, kepindahan ini pastilah didasari oleh kebutuhan finansial. Barangkali hasil penjualan rumah di Tanjung Priok bisa menunjang modal usaha Papa, setelah dipangkas untuk membeli rumah baru yang lebih kecil.

Aku sama sekali tak merasa berat dengan kepindahan itu. Begitu pula dua adikku. Kehidupan hangat yang digelar orangtua kami membuat kami merasa yakin, kemunduran keadaan ini tidak akan berdampak buruk pada hidup kami, karena kebahagiaan kami sama sekali tak berkurang.

Di rumah baru, kondisi prihatin terus berlangsung. Kami mulai jarang dibawa berjalan-jalan ke pusat perbelanjaan. Masa liburan juga sudah tidak banyak diisi dengan acara bepergian keluar kota. Aku ingat, sepanjang SMP dan SMA itu, orangtuaku lebih banyak membawa kami berlibur ke vila keluarga di Bogor. Di sana tinggal kakekku dari pihak Mama. Aku memanggilnya Engkong. Tak ada perasaan ”kurang” dari perubahan ini, karena pembawaan Engkong

INILAH KELEBIHAN YANG TELAH DIBENTUK ORANGTUA DAN MEMBERIKAN STIMULAN YANG BAIK PADA JIWAKU. DARI BANYAK HAL YANG TERJADI DALAM HIDUP KAMI, AKU MERASAKAN HIKMAH YANG LUAR BIASA WALAU ITU KUSADARI KELAK DI TAHUN-TAHUN MENDATANG KETIKA AKU SUDAH DIHADAPKAN PADA PERSOALAN YANG BERAT.

yang menyenangkan. Aku ingat bagaimana warna liburan kami di vila itu. Engkong selalu berbicara dalam bahasa Inggris pada kami agar terpancing untuk ikut berbahasa internasional. Beliau juga memiliki kebiasaan khas denganku, di waktu senggang dia akan bermain biola dan aku bermain piano. Sebuah kehangatan yang mengesankan.

Inilah kelebihan yang telah dibentuk orangtua dan memberikan stimulan yang baik pada jiwaku. Dari banyak hal yang terjadi dalam hidup kami, aku merasakan hikmah yang luar biasa walau itu kusadari

kelak di tahun-tahun mendatang ketika aku sudah dihadapkan pada persoalan yang berat. Yakni, betapa rasa cinta kasih merupakan satu hal mendasar yang mampu menghidupkan kehidupan. Aku bisa meraba harapan besar yang tersemat di hati orang-orang yang kucintai. Engkong, Papa, Mama, adik-adikku. Aku berbahagia di antara mereka dan selalu berpikir bahwa aku akan terus berada di tengah kehangatan itu. Tak akan melepaskan diri dari pelukan mereka. Hidup tidak akan menakutkan di antara mereka.

Maka, ketika Papa dan Mama kemudian melakukan pembicaraan serius denganku untuk mendiskusikan masalah kuliahku di luar negeri, aku terkejut. Walaupun akhirnya juga bisa mengerti. Mereka sedang berkeras memperjuangkan kelanjutan pendidikanku. Tidak ada alasan bagiku untuk menolak. Pilihan ini adalah yang terbaik dalam kondisi di saat itu.

Anggukan kepalaku adalah gerakan kepala sangat bersejarah dalam hidupku. Seperti yang telah kuungkapkan di atas, aku adalah anak perempuan yang tidak pernah berpikir bahwa akan ada satu masa di tengah masa mudaku, aku akan pergi meninggalkan keluarga atas alasan yang tidak cukup enak. Kerusuhan.

Papa memberikan pengertian padaku bahwa dia akan berjuang untuk mengatasi biaya sehari-hariku di Singapura. Sementara untuk biaya kuliah, kami akan berutang pada bank yang bekerjasama dengan institusi pendidikan yang kami pilih. Aku mengangguk dengan perasaan gentar, sebetulnya.

Satu hal yang melintas di benakku saat itu, aku akan menjadi mahasiswa Indonesia yang kuliah di luar negeri dengan uang yang pasti akan sangat minim. Aku harus berani dengan kondisi seperti itu.

Keberangkatan yang serba terbatas

Kenapa Singapura yang dipilih?

Aku harus bersyukur karena sekolahku, SMA Santa Ursula, adalah sekolah yang sangat *concern* memberikan banyak fasilitas yang mumpuni sebagai pendamping aktivitas belajar mengajar sehari-hari. Di antaranya keaktifan pihak sekolah menggelar acara atau menyediakan sarana informasi mengenai pendidikan lanjutan selepas SMA.

Jauh sebelum kerusuhan, pada suatu ketika, pernah datang ke sekolahku rombongan dari Nanyang Technological University, Singapura. Mereka membawa brosur lengkap dan berpromosi gencar mengenai kampus yang terletak di Jurong West, ujung barat Singapura itu. Kampus itu terbilang sangat berwibawa. Dikenal sebagai perguruan tinggi teknik yang berhasil mencetak lulusan-lulusan sangat unggul di bidangnya. Para dosennya juga memiliki pamor mendidik yang luar biasa. Disiplinnya dahsyat, dan metode pendidikannya sama sekali tidak ringan. Banyak yang mengatakan mahasiswa di NTU merasakan "stres" tersendiri karena ketatnya modul pendidikan yang harus mereka lewati. Tapi mereka sangat bangga karena dicetak di kampus yang luar biasa itu.

Yang menarik, NTU menyediakan fasilitas kredit bagi biaya pendidikan bekerja sama dengan Development Bank of Singapore. Dengan demikian mahasiswa Indonesia yang tertarik kuliah di sana, tidak perlu pusing memikirkan biaya awal. Utang bisa dicicil setelah mahasiswa lulus dan bisa bekerja. Sangat sejuk mendengar informasi itu. NTU memang sedang gencar berpromosi saat itu. Mereka juga tidak mempertanyakan masalah TOEFL karena di kampus NTU disediakan sarana khusus dan agenda yang ketat untuk belajar bahasa Inggris dengan cepat.

Aku mengambil brosur dan sempat memberikan itu pada Papa. Rupanya ayahku langsung teringat pada brosur itu ketika kerusuhan merebak. Penjelasan mengenai utang pendidikan itulah yang membuat Papa berbesar hati untuk mengirimku kuliah di sana.

Praktis setelah itu persiapan pendaftaranku ke NTU dibereskan Papa. Sejumlah teman sekolahku rupanya juga mendaftar ke NTU, di antaranya sahabat terdekatku, Elaine. Aku menjadi sangat lega karena didampingi orang-orang yang kukenal untuk berangkat ke Singapura.

Setelah memastikan diri akan kuliah di Singapura, dari hari ke hari kuhidupkan semangat dan keberanianku. Kadang ada hari di mana aku tiba-tiba merasa ciut. Rasanya ingin menangis karena aku sesungguhnya tak siap dengan perubahan rencana yang mendadak ini. Tapi aku cukup mengerti dengan kondisi. Saat itu, perkembangan situasi memang cukup membaik. Kerusuhan berhasil dipadamkan, walau menyisakan cerita perih tak terkira tentang para korban tewas yang jumlahnya tidak sedikit, dan bisnis-bisnis yang luluh lantak. Ada pula cerita yang membuat bergidik tentang para korban pemerkosaan di daerah Pecinan. Tak jelas tentang kebenaran peristiwa itu. Yang pasti, aku menjadi sadar akan kekhawatiran orangtuaku.

”Tak perlu bersedih, kami akan terus mendoakan kamu,” tutur Mama ketika dia mendapatiku termenung. Mama orang yang sangat religius. Dia seorang pendoa dan sangat taat menjalankan ibadah, termasuk berdoa rosario, khas umat Katolik. Mama sangat rajin membaca buku-buku rohani dan kerap menuliskan kalimat-kalimat penyemangat yang indah di dalam sebuah buku tulis yang mungil. Bahkan, dia juga kerap menggunting artikel-artikel bagus yang bernada spiritual, lalu ditempelkan di buku itu. Sesekali aku sering

menumpang baca buku itu dan menikmati kalimat-kalimat indah yang sangat menenteramkan hati.

Di saat menjelang keberangkatanku ke Singapura, buku itu tiba-tiba menjadi sangat penting bagiku. Aku membolak-balik buku itu dan menghayati kalimat indah di sana. Ada beberapa kalimat yang kusuka, dan itu sering dikatakan Mama padaku, ”Serahkan segalanya pada Tuhan, dan Dia akan memberikan jalan padamu. Yakinlah bahwa semua akan indah pada waktu-Nya. Dia akan menunjukkan jalan selangkah demi selangkah menuju kebaikanmu.”

Ya, Mama sering mengulang kalimat yang dia tulis di buku itu. ”Di dalam hidup ini, kita tidak bisa berharap segala yang kita dambakan bisa diraih dalam sekejap. Lakukan saja perjuangan dan terus berdoa, maka Tuhan akan menunjukkan jalan selangkah demi selangkah,” tutur Mama.

Tiba-tiba aku merasa aman dengan kalimat yang menenteramkan itu. Ketakutanku hilang. Aku yakin, jalan di depanku, walau aku tak tahu akan seperti apa, tidak akan membuatku ”jatuh” bila aku membangun keberanian dan yakin segalanya akan baik-baik saja.

Perasaanku ini bukan sebentuk rasa melankolisme yang berlebihan. Aku tahu, Papa dan Mama harus membobol seluruh tabungan mereka untuk bekal keberangkatanku, dan jumlahnya tidak banyak. Finansial mereka memang sedang sangat terbatas. Jadi bisa dibayangkan perasaanku saat itu. Berbagai pertanyaan berkecamuk. Bagaimana kalau tiba-tiba uangku habis di sana? Bagaimana kalau harga buku-buku mahal dan Papa tidak bisa mengirimkan uang? Bagaimana kalau aku tidak bisa makan cukup di sana? Kusimpan semua kegelisahan itu karena aku tidak mau menambah beban orangtua. Melihat wajah serius orangtuaku dalam mempersiapkan keberangkatanku yang tertinggal adalah perasaan haru dan tekad.

Aku harus berani untuk bisa membahagiakan dan membanggakan mereka.

Sepanjang bulan Juni menuju Juli 1998 itu aku dan Papa sibuk membereskan urusan pendaftaran. Beruntung NTU menyediakan agen yang cukup kooperatif di Jakarta sehingga segala urusan berjalan lancar. Aku dipastikan bisa mendapat pinjaman biaya pendidikan yang meliputi biaya asrama, biaya kuliah, dan uang saku, yang akan diberikan setiap enam bulan. Sementara untuk biaya buku dan kebutuhan lainnya, mahasiswa harus menanggung sendiri. Jumlah utang yang diberikan, jika ditotal mencapai sekitar 300 juta rupiah atau 40 ribu dolar Singapura dalam kurs saat itu.

Mama dengan sangat tekun dan mengharukan menyiapkan hal-hal yang kuperlukan sehari-hari. ”Kamu tak perlu banyak berbelanja, agar bekal uang dari kami tidak cepat habis,” kata Mama sambil menyusun kardus mi instan, pasta gigi, deterjen, sabun mandi, gula, teh, dan banyak lagi. Kupeluk ibuku dengan rasa haru yang luar biasa.

Papa juga dengan sigap menyiapkan perangkat teknis. Dia mengemas CPU agar aku bisa menggunakan komputer di asrama. Di akhir bulan Juni 1998 itu sepertinya Tuhan memberikan kesempatan begitu besar padaku untuk banyak berinteraksi dengan kedua orangtuaku. Dari jumlah bekal yang diberikan Papa padaku dan penjelasannya bahwa dia akan bekerja keras demi bisa membiayai kebutuhanku sehari-hari di Singapura, aku tahu, tidak akan mungkin aku bisa sering pulang ke Jakarta. Maka kupuas-puaskan berkomunikasi dengan Papa dan Mama.

Kami berbicara banyak tentang kekuatan hati dan iman. Mama berpesan padaku agar sesegera mungkin mencari gereja terdekat dari kampus. Sementara Papa lebih banyak memberiku saran untuk

bisa menyelesaikan banyak hal dengan tegar. Di atas semua itu, kami membicarakan tentang…strategi hidup irit.

Tentu saja, aku banyak bertukar informasi dengan teman-temanku yang juga akan berangkat ke NTU. Kami dijadwalkan ke Singapura pada awal Juli. Telah ada panitia khusus dari NTU yang akan menjemput kami di bandara dan mengurus segala sesuatunya. Namun beberapa temanku mengatakan orangtua mereka akan turut

AKU BERUSAHA MENGUATKAN HATI DAN BERPIKIR POSITIF BAHWA KEPERGIANKU KE NEGERI ORANG TANPA DIDAMPINGI ORANGTUA BARANGKALI ADALAH CARA TUHAN UNTUK MEMPERSIAPKAN KEMANDIRIANKU DI SANA. INI TANTANGAN BESAR.

serta mendampingi sampai asrama. Beberapa teman lagi mengatakan orangtua mereka akan berbelanja kebutuhan untuk kamar asrama di Singapura.

Dari cara mereka bercerita aku bisa menangkap aroma yang menggembirakan. Mereka mempersiapkan keberangkatan untuk kuliah seperti tengah mengurai semangat menuju tempat berlibur

menyenangkan. Suara mereka dilumuri perasaan riang. ”Apakah orangtuamu ikut Merry?” seorang temanku bertanya. Suaranya ringan tanpa beban.

Mendengar itu aku sempat menelan ludah. Betapa inginnya aku seperti mereka. Pergi ke Singapura dengan pendampingan orangtua. Papa dan Mama akan mengiringiku sampai ke asrama, ikut membereskan kamar yang akan menjadi naunganku selama kuliah. Berbelanja perabotan kecil dan melewatkan hari-hari menjelang pulang dengan berjalan-jalan di Orchard. Yah, seperti itulah gambaran ideal yang tengah direncanakan teman-temanku dengan orangtua mereka. Tapi mana mungkin aku merasakan itu. Sedangkan untuk kepergianku seorang diri saja orangtuaku sibuk mengatur dana agar aku tak kehabisan uang di sana.

Aku berusaha menguatkan hati dan berpikir positif bahwa kepergianku ke negeri orang tanpa didampingi orangtua barangkali adalah cara Tuhan untuk mempersiapkan kemandirianku di sana. Ini tantangan besar. Sebuah kehormatan. Kuyakinkan itu pada diri sendiri walau sebetulnya hatiku gemetar.

Ya, kemandirian. Aku tidak bisa mencari padanan kata lain yang lebih tepat selain itu. Sejujurnya aku berusaha menyematkan kebanggaan pada diriku sendiri untuk menciptakan keberanian dan semangat. Perasaan bahwa ”aku sedang dididik untuk mandiri” membuat hatiku menjadi lebih teduh. Aku tidak perlu bersedih dengan keberangkatan yang diwarnai keterbatasan dana ini. Barangkali di antara yang berangkat, hanya koporku yang penuh berisi mi instan dan berbagai produk sehari-hari dari Jakarta. Teman-temanku mungkin sudah dibekali uang cukup untuk bisa berbelanja apa saja yang mereka butuhkan di sana.

Pada awal Juli 1998 aku berangkat ke Singapura.

Itu sejarah penting dalam hidupku. Itu bukan sekadar keberangkatan dalam artian tinggal landas menuju sebuah kawasan lain. Keberangkatan itu juga seolah mencerminkan garis batasku dari seorang Merry Riana, anak manis kesayangan orangtua yang selalu hidup terlindungi, menjadi Merry Riana, gadis yang akan mengarungi banyak hal sendirian, di sebuah tempat di negeri lain.

Dengan mata berkaca-kaca, kupeluk kedua orangtuaku dan kedua adikku. Aku mendorong kopor dan beberapa tas penuh barang. Kedua kakiku melangkah masuk menuju area *check in* bandara mengiringi lambaian tanganku pada keluarga. Mereka berdiri, menantiku sampai betul-betul hilang dari pandangan.

Aku merasakan, langkah-langkahku saat itu adalah gerak kecil yang berbuah perubahan besar dalam hidupku. Aku tak tahu akan ada apa di depan nanti. Yang pasti, aku sadar, sebuah kultur yang amat berbeda akan kuarungi di Singapura. Masa kuliah yang tidak mudah, dan kehidupan yang juga belum bisa kutebak.

Ketika pesawat mengangkasa, aku menerawang ke luar jendela. Berusaha menenangkan kegelisahanku dengan menatap awan putih samar. Aku dibawa terbang. Ya. Bukan hanya tubuhku. Tapi juga jiwaku. Saat itu aku benar-benar menyadari bahwa perjalanan ini adalah pelepasanku yang sesungguhnya menuju hidup yang berbeda….

Aku menangis di pesawat.

2

Dihadang Kesulitan

Singapura langsung menyambutku dengan peringatan yang jelas: betapa uang yang kumiliki tak berarti banyak di sana. Aku sadar, akan ada banyak ujian berat yang menantiku.

Aku percaya pada keberanian murni yang tersembunyi dalam setiap diri manusia. Kita memiliki kekuatan dahsyat yang tidak kita sadari. Dalam kehidupan yang nyaman atau relatif tanpa masalah, alam bawah sadar kita mengubur kekuatan itu, bahkan juga dari pengamatan kita sendiri. Ketika hidup memberi kita kenyamanan, kita tak pernah tahu bahwa diri kita mempunyai kemampuan jauh dari yang kita bayangkan. Kekuatan itu bersemayam dan menanti alam membiarkannya muncul dengan natural dan menunjukkan kebolehannya, ketika kita dihadang oleh kesulitan.

Kebanyakan dari kita tak pernah menduga bahwa sesungguhnya kita memiliki ketangguhan yang amat luar biasa. Kita baru menyadari

itu ketika terjepit dalam kondisi yang sangat sulit, dan tak ada jalan keluar lain selain bertahan, dan bertahan. Di sanalah kekuatan demi kekuatan akhirnya muncul seperti pasukan darurat yang menyelamatkan. Kesadaran ini menghampiriku ketika aku datang di NTU, Singapura dihampiri sinyal yang jelas: akan ada kesulitan serius yang harus kuhadapi.

Sepanjang hidupku sampai batas usia 18 tahun aku tak pernah membuat strategi apapun dalam hidup, kecuali memastikan sekolahku baik-baik saja. Aku selalu yakin bahwa hidup akan mengantarkan aku pada kebaikan di dalam rumah yang damai dengan orangtua yang sangat baik. Akan selalu ada perlindungan dan bantuan jalan keluar bagi setiap masalahku. Aku adalah Merry Riana, anak yang akan selalu terjaga.

Tapi setelah aku memulai hidup sebagai mahasiswa NTU, sebuah kondisi baru menyambutku dengan satu pilihan saja: bertahan eksis sebagai mahasiswi dalam balutan kemiskinan. Pilihan lain, memang ada, tapi jelas aku berat melakukannya: menyerah dan pulang ke Jakarta. Tidak, itu bukan diriku.

Aku akan bercerita bagaimana kuhadapi masa transisi yang cukup mencekam bagi gadis berusia 18 tahun seperti aku, saat itu. Sebuah transisi yang mengantarkan aku dengan telak pada pelataran kehidupan baru di mana pikiran dan keberanian sangat berpengaruh dalam kelanjutan hidupku.

Pengeluaran pertama

Tak ada yang berkeluh-kesah di dalam pesawat. Maksudku, teman-teman seperjalananku menuju Singapura. Mereka tak kehilangan senyum selama menempuh perjalanan satu setengah jam dari Ceng-

kareng menuju Changi. Sahabatku Elaine, juga terus-menerus tersenyum. Dia gadis yang sangat cantik dan pintar bergaul. Singapura pasti sangat menyenangkan baginya. Itu adalah pikiran yang dipastikan seragam di antara teman-temanku. Mereka sedang meramu semangat untuk kuliah dan impian tak tertahankan untuk menikmati Singapura.

Ini merupakan berkat Tuhan yang kusyukuri, bahwa aku berangkat bersama dengan rombongan siswi yang sebagian besar telah aku kenal. Rupanya daya tarik NTU memang cukup menyengat lulusan Ursula. Atau, yah, faktor kerusuhan yang membuat banyak siswi mengubah haluan tempat kuliah dan Singapura menjadi tujuan favorit karena tersedia program beasiswa dan pinjaman biaya hidup serta pendidikan dari pemerintahnya.

Sebagian dari kami menghabiskan penerbangan dengan berbincang mengenai eksodus besar-besaran warga keturunan Tionghoa di Jakarta ke Singapura. Konon, apartemen-apartemen di Singapura habis disewa orang-orang Indonesia yang masih belum berani pulang ke Jakarta. Kebanyakan dari mereka masih trauma dan sangat berhati-hati untuk memutuskan pulang. Aku tak terlalu terpengaruh dengan cerita-cerita itu. Kudoakan semuanya baik-baik saja. Sungguh tak nyaman rasanya membicarakan kondisi yang buruk itu, sementara kutinggalkan keluargaku di Jakarta. Sejujurnya saat itu ada rasa cemas di hatiku, bagaimana bila kerusuhan meletus lagi di Jakarta, bagaimana dengan keluargaku nanti? Itu adalah tekanan psikis yang bukan saja dirasakan olehku, tapi juga hinggap di benak banyak teman seperjalananku.

Aku juga berpikir tentang Singapura dan peraturannya. Dulu, ketika aku masih duduk di bangku sekolah dasar, pernah kubaca berita di koran, tentang seorang warga asing yang harus menerima

hukuman cambuk rotan karena mengotori dinding dengan cat. Berita itu sempat membuatku bergidik. Mencorat-coret dinding adalah salah satu kegemaran anak kecil. Aku sempat merasa ketar-ketir. Bagaimana dengan kesalahan yang lebih besar dari itu? Belum lagi cerita-cerita tentang betapa disiplin dan teraturnya orang Singapura. Aku langsung membayangkan kehidupan yang sangat steril dan tak boleh tersentuh oleh kesalahan sedikit pun juga. Sahabat-sahabat seperjalananku menghibur dan mengatakan bahwa Singapura itu negeri yang sangat asyik. Aku mencoba tenang.

Hal lain yang membuatku gundah tak lain adalah persoalan bahasa Inggris. Aku tidak pernah mengikuti ujian TOEFL, dan tidak terlalu giat memperdalam bahasa Inggris melalui kursus khusus. Kuikuti saja pelajarannya dengan baik di sekolah. Engkong giat mengajariku bahasa Inggris setiap kali liburan, dan pengaruhnya cukup baik walau aku tidak menjadi sangat fasih juga. Aku sadar, kebisaanku berbahasa Inggris amatiran itu tidak memiliki kekuatan berarti bila aku sudah berada di sebuah tempat di mana kemampuan bahasa Inggris menjadi keharusan mutlak. Untuk kuliah, juga untuk komunikasi sehari-hari. Aku tahu NTU menyediakan layanan pengajaran bahasa Inggris bagi mahasiswa asing, tapi mereka juga memberlakukan aturan main ketat dengan menggelar ujian kelayakan berbahasa Inggris. Jika *failed* berkali-kali, kuliah tidak bisa dilanjutkan.

Sepanjang pesawat mengawang, aku sibuk berkutat dengan pikiran-pikiranku yang random. Sebentar aku mengkhawatirkan keluarga, sebentar kemudian aku memikirkan nasibku sendiri, lalu aku membayangkan asrama dan kehidupan perkuliahan. Di dompetku, ada uang pemberian Papa. Jumlahnya tidak banyak. Dalam hati aku membatin, seberapa besar daya uang tersebut setelah aku melewat-

kan hari di NTU. Ini sebentuk kenekatan sebenarnya. Kami, aku dan keluargaku, tak pernah berdiskusi dengan orang-orang yang pernah melewatkan studi di Singapura, setidaknya untuk menanyakan biaya hidup, harga makanan rata-rata, dan sebagainya. Ada konsep ”lihat saja nanti” di antara keberanian yang kuhidupkan.

Aku bukannya tidak berniat meminta tambahan uang kepada Papa. Dengan kedewasaanku yang belum terbentuk matang, akan sangat mudah bagi ego remajaku untuk menenangkan diri dengan meminta tambahan dana. Tapi aku ingat sebuah peristiwa. Pada suatu siang aku menguping pembicaraan Mama di telepon dengan seorang kerabatnya. Mama mendiskusikan tentang bagaimana cara mencairkan dana asuransi pendidikan yang dia ikuti sejak aku masih kecil. Asuransi itu masih harus terus dia bayarkan karena belum mencapai tahap finis. Jika diambil sebelum waktunya, uang yang cair akan lebih sedikit. Itu berarti kerugian. Tapi Mama terpaksa melakukan itu karena dia butuh uang.

Dari percakapan itu aku bisa menarik kesimpulan, betapa ekonomi dalam keluarga kami memang telah mengarah mundur cukup parah. Sampai asuransi pendidikan pun harus dicairkan untuk biaya hidup. Niatku meminta tambahan uang pun kuurungkan.

Mengingat kenangan percakapan telepon itu, mataku menjadi basah. Di tengah kekhawatiranku memikirkan nasib sendiri, aku berdoa bagi keselamatan keluargaku. Semoga krismon tidak semakin memberangus perekonomian keluarga. Orangtuaku masih harus menanggung biaya pendidikan dua adikku.

Ketika pesawat mendarat di Changi, aku sedang menghabiskan bait doaku yang terakhir.

”Kita langsung menuju Jurong West,” tutur seorang pemandu yang menjemput kami. Seorang pemuda berparas bersih khas

oriental yang nampaknya adalah senior di NTU. Ia dan beberapa orang lain menangani kami dengan baik. Mereka sangat detail dan *concern* menanyakan kopor-kopor dan bawaan kami. Setelah beres mereka juga membantu menyusun semua barang di dalam bus. Aku langsung merasa aman.

Rombongan kami dibawa oleh sebuah bus besar, langsung menuju NTU. Karena hari sudah beranjak gelap, panitia penjemput memutuskan untuk langsung mengarahkan kami ke asrama. Menurut mereka, esok hari kami harus menjalani banyak urusan administrasi kampus dan harus bangun pagi sekali. Ada sejumlah dokumen yang harus kami tandatangani sehubungan dengan peminjaman uang pada DBS.

Pemandangan Singapura di malam hari yang tampak cantik memberiku penghiburan yang sangat lumayan. Kami melewati Orchard. Aku pernah berlibur dengan keluargaku dan berjalan-jalan di sini. Kami berbelanja dan makan enak. Waktu itu aku berpikir, alangkah bersyukurnya bisa berlibur ke Singapura dengan uang yang cukup, sebab negeri itu memiliki magnet belanja yang sangat menggoda. Tidak pernah kuduga bahwa pada suatu hari aku akan kembali ke negeri ini dengan uang pas-pasan dan tumpukan mi instan di kopor. Aku mungkin bisa menikmati Orchard sesekali di luar hari kuliah, tapi dipastikan tidak akan berbelanja.

Bus terus berjalan, amat jauh. Menembus ruas jalan besar menuju ujung barat. Pemandu mengatakan bahwa kampus NTU memang terletak di ujung yang berlawanan dengan bandara. "Jadi kita sedang melintasi garis tengah Singapura," ujar sang pemandu.

Seperti apa NTU?

Jauh di luar dugaanku, kawasan kampus ini amat indah. Teramat sangat indah. Mengingatkan aku pada Universitas Indonesia, tapi

JAUH DI LUAR DUGAANKU, KAWASAN KAMPUS INI AMAT INDAH. TERAMAT SANGAT INDAH. MENGINGATKAN AKU PADA UNIVERSITAS INDONESIA, TAPI JAUH LEBIH RIMBUN.

jauh lebih rimbun. Kami tiba di kawasan kampus ketika hari sudah gulita. Tapi di tengah temaram lampu-lampu jalanan, aku bisa melihat jalan masuk yang kami lalui dikepung oleh pepohonan yang sangat rimbun dan terkesan damai. Jalan masuk menuju NTU agak menanjak dan tampak artistik oleh lampu jalan dan pemandangan perdu yang tertata. Aku seolah sedang melintasi jalan menuju resor eksklusif di Bali.

Semakin ke dalam, pemandangan yang terlihat semakin cantik. Bukan hanya diriku, tapi hampir seisi bus menjadi sangat norak. Kami *excited* melihat sajian pemandangan yang benar-benar di luar dugaan. Kami membayangkan sebuah kampus dan deretan asrama yang kaku. Tapi yang terlihat adalah lukisan alam yang indah. Tanah berkontur bak bukit yang dilembutkan oleh rumput. Ya, walau gelap aku bisa melihat dengan bantuan sorot lampu, betapa rumput menyelimuti hampir seluruh permukaan tanah di sana.

Tak lama setelah tanda selamat datang terlihat—bentuknya se-

perti tembok mungil dengan tulisan Nanyang Technological University, sebuah pemandangan lain membuatku takjub. Pemandu mengatakan dengan sejuk, ”Itu asrama kalian….”

Mataku terpaku. Sejumlah bangunan bertingkat empat seperti motel berderet-deret dalam pengaturan yang sangat rapi. Warna temboknya merah bata, dengan kusen jendela berwarna hijau tua. Deretan jendela dengan desain kotak-kotak berbingkai putih nampak bercahaya oleh lampu. Cantik sekali. Dalam sekejap aku segera membayangkan novel-novel remaja barat yang bertutur tentang asrama. Ya, imajinasiku tentang asrama indah di perbukitan itu kira-kira seperti apa yang kulihat di NTU. Hatiku diwarnai gairah yang sulit dilukiskan. Rasa letih kami hilang.

Kami diturunkan di depan kompleks asrama yang sudah disiapkan untuk para mahasiswa baru. Sebelum masuk ke kamar, beberapa orang mencetuskan ide untuk makan terlebih dulu sehingga kami tinggal tidur saja di kamar. Memang rasa lapar sudah menguasai perutku sejak dari bandara. Pemandu kami menunjukkan kantin di dekat asrama yang masih buka. Ada beberapa kantin lain yang sudah tutup. Kantin terakhir baru saja hendak menutup warung mereka. Tapi pemiliknya segera menyalakan lampu kembali ketika kami memintanya untuk memasak lagi.

Inilah detik-detik yang penting itu.

Kami memesan nasi goreng. Tanpa tambahan apa-apa. Nasi goreng polos. Aku mulai mengambil dompet dan untuk pertama kalinya kugerakkan jemariku pada lembaran uang dolar Singapura pemberian Papa. Si pemilik kantin sudah asyik memasak dan asap mulai mengepul-ngepul. Tak berapa lama piring-piring nasi goreng sudah terhidang di depan kami. Pemilik kantin langsung memberitahukan harganya pada kami.

”Dua dolar,” katanya dalam bahasa Inggris berlogat Singapura yang kental. Saat itu dolar Singapura sudah menanjak menjadi sepuluh ribu rupiah per dolar, setelah krismon.

Aku terkesiap. Dua puluh ribu harus kukeluarkan untuk sepiring nasi goreng tanpa imbuhan apapun? Hanya nasi, sedikit bumbu dan kecap? Rasanya ingin aku mengatakan tak jadi membeli, dan lebih baik kubongkar saja kopor lalu merebus mi instan sendiri. Tapi mana mungkin. Nasi goreng dengan asap mengepul sudah ada di depanku. Teman-temanku melahap makanan itu dengan semangat terbaik dan rasa lapar maksimum. Sementara aku sempat tersedak sesaat. Nasi goreng meluncur di kerongkonganku dengan jejak yang tidak enak.

Malam itu aku tahu, betapa dugaanku meleset. Aku berpikir bisa makan dengan sepuluh ribu saja sekali makan. Ini baru nasi goreng polos. Bagaimana bila aku makan dengan sayuran, dan lauk daging? Buah? Minumnya? Otakku langsung disinggahi kalkulator. Hidup mendadak jadi rumit sekali.

Aku menghabiskan nasi goreng dengan kerongkongan tercekat. Itulah kali pertama otakku mulai dipaksa untuk membuat satu perhitungan. Hari esok pastilah aku akan disibukkan dengan perhitungan-perhitungan untuk keperluan yang lain lagi. Pelajaran pertama.

Asrama indah yang sederhana

Kasus nasi goreng itu mungkin terdengar berlebihan bagi mereka yang berkecukupan. Apalah arti 20 ribu rupiah. Tapi bagi seorang mahasiswi dengan bekal uang pas-pasan dan dihadapkan pada tuntutan bertahan di masa yang akan panjang selama studi, itu per-

APALAH ARTI 20 RIBU RUPIAH. TAPI BAGI SEORANG MAHASISWI DENGAN BEKAL UANG PAS-PASAN DAN DIHADAPKAN PADA TUNTUTAN BERTAHAN DI MASA YANG AKAN PANJANG SELAMA STUDI, ITU ADALAH PERSOALAN SERIUS.

soalan serius. Ketika kantin itu akhirnya menutup pintu dan kami kembali berjalan beriringan sambil mendorong kopor-kopor kami, perasaanku masih diikat oleh kenangan nasi goreng mahal.

Beruntung pemandu segera mengalihkan perhatianku. Kami diantar ke asrama.

Sebuah kegembiraan sempat melepaskanku dari ketegangan itu. Betapa girangnya ketika aku diatur sekamar dengan Elaine, sahabatku. Kami berpelukan riang. Aku sudah sangat dekat dengannya sejak SMP. Kami bukan hanya sekelas, tapi juga melewatkan pergaulan bersama. Elaine memiliki karakter agak berbeda denganku. Dia pribadi yang supel, atraktif, dan sangat suka ”tampil”, sementara aku walau periang tapi sedikit lebih pendiam. Namun kami amat cocok. Kenyataan bahwa kami ditempatkan dalam satu kamar memberikan bonus kelegaan yang sangat menenteramkan hatiku.

Kami berdebar memasuki kamar.

Kamar asrama kami ternyata tidak secantik saat kami melihat sisi luarnya. Bangunan cantik berselubung tembok berwarna merah bata itu memuat banyak kamar berukuran kecil yang berderet di empat lantai. Pintu kamar dicat sama dengan warna kusen, hijau tua. Sama seperti kamar-kamar kos mahasiswa di Indonesia, di tiap pintu ditempel ornamen-ornamen khas selera si penghuni. Dan di depan beberapa kamar, ada yang meletakkan rak sepatu komplet dengan deretan sepatu. Tidak perlu takut kehilangan karena asrama ini dijamin aman, menurut sang pemandu. Demikian juga dengan jemuran berupa empat *line* tali yang dibentangkan di depan pagar tembok setiap kamar. Pakaian-pakaian tergantung di sana dan ditinggal, tidak masalah.

Setiap lantai dilengkapi dengan toilet umum. Ruang dalam kamar? Jauh dari dugaanku, ternyata kondisinya sangat sederhana. Di dalam kamar berukuran 3 m × 4 m itu hanya ada sebuah dipan kayu dengan kasur tanpa seprai, sebuah meja tulis sederhana dan lemari kecil. Itu saja. Satu-satunya benda mewah di sana adalah sebuah jendela besar dengan dua daun dan ornamen kotak-kotak dari besi berwarna putih. Aku menyukai desain jendela itu. Sudut itu jadi terasa artistik berkat jendela yang cantik itu. Kurasa, aku akan banyak menghabiskan waktu dengan duduk di sana.

Malam itu aku tak melakukan apa-apa kecuali meletakkan kopor di pojok ruang. Aku memilih tidur dan mencoba meresapi malam pertamaku di kamar yang akan menjadi tempat tinggalku selama beberapa tahun ke depan. Aku menatap sekujur ruangan. Hening dan kosong. Tak akan ada suara berisik Mama di pagi hari dalam kamar ini. Tak ada Papa yang selalu siap dengan kebisaannya membenarkan apa saja seperti MacGyver. Tak akan ada sarapan enak yang tersaji secara otomatis di meja makan. Tak akan mungkin aku

bisa menghabiskan uang jajanku, seperti saat di SMA, lalu kembali ke rumah dengan rasa aman karena ada orangtua yang akan memastikan kondisi baik-baik saja.

Aku, mulai malam itu, berada di sebuah kamar sederhana, berjarak sangat jauh dari rumah, dan dihadapkan pada tuntutan untuk mandiri. Rasanya berat kelopak mataku menutup malam itu.

Esok paginya, perasaanku lebih baik. Adalah keberuntungan besar karena ternyata atmosfer NTU sangat mudah memulihkan spirit.

Pagi hari membawaku pada gambaran yang semakin jelas tentang suasana asrama dan lansekap sekitarnya. Benar seperti pandangan remang semalam. Ketika aku membuka jendela lebar-lebar, terlihatlah hamparan halaman asrama yang diselimuti rumput berwarna hijau segar dengan bingkai perdu yang rimbun. Di beberapa sudut ada pohon bugenvil dengan warna bunga ungu eksotik. Dan yang membuatku terpana adalah suara cicit burung yang begitu ramai bersahutan.

Aku mengucek mataku. Rasanya seperti bukan berada di bangunan asrama yang berdekatan dengan kampus. Tapi seperti ada di vila liburan! Dahsyat, memang dahsyat lingkungannya. Jarak antara bangunan asrama satu dengan yang lainnya tidak berdekatan. Dari jendela kamarku, yang terlihat adalah bayangan kampus NTU yang megah keabuan. Bentuk bangunannya unik, tidak berbentuk kotak yang solid dan kaku, melainkan seperti menjalar-jalar. Belakangan kutahu, bentuk bangunannya seperti tulang ikan. Selebihnya, hamparan rumput berkontur unik bak bukit yang lembut. Sejauh mata memandang hanya hijau dan hijau.

Aku menghirup napas dalam-dalam. Ada perasaan sejuk yang menenangkan diriku. Entahlah akan seperti apa hari-hariku di de-

pan nanti, tapi yang pasti aku telah menemukan pagi yang membahagiakan. Pagi yang tidak pernah kulihat sepanjang hidupku. Aku seperti berada dalam cerita-cerita yang pernah kubaca.

Pagi itu aku berdoa. Kuucapkan terimakasih pada Tuhan atas keselamatan yang Dia berikan sehingga aku bisa berada di kamar asrama. Dan, pagi itu aku merebus mi instan pertamaku di dapur asrama. Dapur atau *pantry* yang terletak di lantai dasar bentuknya sederhana, hanya ruangan berukuran sama seperti kamar yang dilengkapi wastafel, kompor gas dan *microwave*. Di sana ada beberapa perabotan kecil milik penghuni asrama. Ruangan dapur berkonsep semi-terbuka. Aku menikmati mi instan yang dalam seketika membuatku kembali rindu pada Jakarta. Saat itu aku belum sadar bahwa makanan yang tengah kusantap itu akan menjadi teman sangat setia selama masa studiku di NTU.

Hari itu adalah hari yang bersejarah. Aku tidak mau kehilangan satu menit pun untuk menyerap "hawa" baru dalam kehidupanku. Kubereskan dengan cepat bawaan dari Jakarta di dalam dus. Karena belum ada lemari yang bisa jadi rak barang, maka kuputuskan untuk menaruh segala bawaan di kolong tempat tidur. Kardus mi instan, deterjen, sabun, sampo, gula pasir, teh, kopi, dan lainnya. Hari itu aku dan sejumlah temanku dari Indonesia yang memerlukan pinjaman dana untuk kuliah akan diantar oleh senior ke sebuah bank pemerintah yang bekerja sama dengan NTU.

Aku harus bersyukur karena NTU adalah institusi dengan sistem yang sangat rapi dan profesional, termasuk dalam penanganan personal pada mahasiswa baru. Kami dihampiri oleh seorang mahasiswa senior, seorang pemuda berkulit hitam. Ia dengan ramah mengatakan bahwa hari itu kami akan mengurus surat-surat yang harus dibereskan segera di bank. Surat-surat itu akan menjadi tanda

resmi proses pencairan dana bagi kami. Sebelumnya, kami diantar dulu ke kampus untuk menemui beberapa senior yang akan memberikan tanda tangan surat jaminan. Ini adalah aturan main yang unik. Setiap mahasiswa yang akan meminjam dana pendidikan harus mendapatkan dua buah tanda tangan senior. Jika terjadi apa-apa pada si junior peminjam dana, maka dua senior itu ikut bertanggungjawab. Ini menciptakan kultur untuk saling memperhatikan. Pagi itu aku berhasil mendapatkan dua buah tandatangan senior yang dibutuhkan tanpa kesulitan berarti.

Dengan kendaraan kampus, kami diajak ke bank DBS yang telah ditunjuk. Aku belum mengerti betul bagaimana perincian dana yang

AKU MENGHIRUP NAPAS DALAM-DALAM. ADA PERASAAN SEJUK YANG MENENANGKAN DIRIKU. ENTAHLAH AKAN SEPERTI APA HARI-HARIKU DI DEPAN NANTI, TAPI YANG PASTI AKU TELAH MENEMUKAN PAGI YANG MEMBAHAGIAKAN. PAGI YANG TIDAK PERNAH KULIHAT SEPANJANG HIDUPKU. AKU SEPERTI BERADA DALAM CERITA-CERITA YANG PERNAH KUBACA.

akan diberikan. Dalam hati aku berharap sepulang dari bank nanti, aku bisa menggenggam cukup uang sebagai simpanan. Akan kujaga uang itu untuk memberiku rasa aman.

Proses di bank berjalan cepat. Di kantor yang terletak masih di kawasan Jurong itu aku dan beberapa teman lain diminta membaca sejumlah dokumen dan membubuhkan tandatangan. Isi surat itu antara lain menyebutkan bahwa kami akan diberi pinjaman sebesar 300 juta rupiah dalam kurs dolar Singapura. Uang sejumlah itu akan digunakan untuk pembayaran kuliah sampai lulus, biaya sewa asrama, dan uang saku. Biaya sewa asrama dan uang saku diberikan setiap enam bulan, sebesar 1.500 dolar.

Aku langsung berhitung dengan sangat cepat. Uang 1.500 dolar dibagi enam, menjadi 250 dolar per bulan. Biaya sewa asrama 180 dolar per bulan. Sisa, 70 dolar. Biaya buku, fotokopi dan lain-lain, barangkali, bisa mencapai sekitar 30 sampai 50 dolar. Sisa sekitar 40 dolar. Aku terpana. Berarti uang saku yang ada hanya 10 dolar seminggu. Itu yang akan memberikan makanan padaku selama 7 hari. Aku lemas. Benar-benar lemas.

Logikaku sebagai gadis 18 tahun sangat tahu bahwa kebutuhan buku bagi mahasiswa tidaklah sedikit. Pasti akan ada banyak buku yang harus kubeli dan harganya tidak murah. Aku adalah orang yang sangat mementingkan buku-buku pelajaran. Itu modal untuk bisa belajar dengan lancar. Sejak di bangku sekolah menengah aku sangat rewel terhadap tersedianya buku.

Dihadapkan pada kenyataan itu, batinku segera membuat kalkulasi. Inilah aku sekarang. Mahasiswi yang harus bertahan dengan uang 10 dolar Singapura seminggu, di mana harga sepiring nasi goreng polos tak kurang dari 2 dolar. Jadi, kira-kira dengan uang itu aku bisa membeli lima kali nasi goreng dalam seminggu. Sementara

aku harus makan tiga kali dalam sehari, selama tujuh hari. Otakku mendadak begitu ruwet memikirkan perhitungan itu.

Di atas rasa senewen yang mendadak muncul itu, kubangun semangat dengan mati-matian. Hari itu kami juga mengurus kebutuhan perkuliahan di fakultas masing-masing. Ada sejumlah formulir yang harus kami isi. Aku mengambil jurusan EEE atau Electrical & Electronic Engineering. Sambil mengatur napas aku berharap hari itu tak ada lagi kenyataan menekan yang menakutkan aku.

Sambil berjalan menuju ruang pengurusan perkuliahan, siang itu aku memuaskan kedua mataku. Kujelajahi setiap lorong yang kulewati di kampus itu. Bukan main. Kampus ini memiliki area-area yang sangat *friendly* untuk belajar dengan nyaman. Ada banyak pelataran sejuk, lengkap dengan kursi dan meja, sehingga mahasiswa bisa meneruskan belajar sesuka mereka. Nyaris tak ada area *outdoor* yang tidak dikondisikan untuk kondusif dipakai sebagai arena belajar dan beristirahat. Kami juga melewati ruang auditorium yang sangat megah. Saat mengintip, kulihat deretan kursi berwarna merah marun di dalam ruangan yang begitu terkesan agung. Luas dan elegan. Sejumlah mahasiswa duduk menyebar, menekuni laptop atau buku mereka. Aku mendapat informasi, di auditorium itu dan ruang-ruang mana pun yang sedang tidak digunakan kuliah, mahasiswa boleh duduk untuk belajar.

Tampilan mahasiswa secara umum tampak riang dan bersemangat. Aku membatin, mungkin aku tak perlu merasakan khawatir yang berlebihan. Lihatlah mahasiswa-mahasiswa itu. Mereka riang. Mereka bersemangat. Mereka tampak tak memiliki masalah apa pun. Aku menumbuhkan lagi semangat.

Kegembiraanku dalam beberapa saat itu kemudian kembali berujung sendu, ketika pihak fakultas memberitahu kami, buku-buku

apa saja yang perlu dimiliki di awal. Harga buku itu, membuatku terperanjat. Bagi kebanyakan mahasiswa lain itu tidak mahal. Tapi untukku, itu cukup untuk menguras isi dompet sampai tak bersisa lagi. Ketika membaca daftar buku yang diperlukan untuk kuliah, mataku bergerak seiring dengan tumbuhnya kecemasan dalam pikiranku.

Jelas semuanya.

Keluar dari ruang pengurusan kuliah, aku duduk tercenung di dekat kantin. Ya, jelas sekarang. Seberapa kuat dana yang kubawa dari Indonesia. Hanya cukup untuk membeli buku-buku awal kuliah. Aku menatap nanar belasan mahasiswa yang duduk di kursi-kursi kantin. Sebagian dari mereka asyik berkutat dengan laptop. Sebagian lagi asyik makan. Wajah mereka diwarnai cahaya spirit. Ada juga yang nampak ruwet menatap diktat. Namun di atas semua itu, mereka terlihat amat bersemangat. Pikiranku menjelajah dan tak mampu menahan pertanyaan di benak. Adakah di antara mereka yang mengalami nasib sama denganku saat itu? Adakah dari mereka yang merasakan kecemasan yang sama? Ini hari pertamaku kuliah. Seharusnya aku dihampiri perasaan tenang dan berbau semangat, bukan kecemasan yang menggetarkan seperti itu.

Aku berusaha menenangkan diri dengan berpikir positif dan menghibur diri bahwa aku mungkin bisa menjelaskan kesulitan ini pada orangtua. Mereka pasti bisa mengerti. Aku bisa berkirim email pada Mama. Sebelum berangkat ke Singapura, aku memang telah membuatkan akun email untuk Mama agar kami bisa berkirim kabar dengan gratis. Jika mengandalkan telepon, itu akan sangat menyedot biaya. Akan kukatakan pada Mama bahwa ternyata uang pinjaman dari kampus via bank pemerintah itu tidak menyisakan banyak uang saku untukku. Jadi bayangan Papa bahwa dana pinjaman itu akan

mencukupi segenap keperluanku, agak meleset. Ya, memang bisa mencukupi. Tapi aku harus melakukan akrobat luar biasa dengan uang 10 dolar seminggu.

Hari itu tak ada yang kuinginkan selain secepat mungkin menjamah komputer dan segera mengirim email pada Mama. Tapi itu belum bisa kulakukan, karena aku belum memasang CPU yang dibawakan Papa dari Jakarta. Sementara aku belum berani memakai komputer-komputer yang disediakan di kampus, baik itu di perpustakaan atau ruang-ruang yang lain. Jadi, kuputuskan untuk menghubungi Mama melalui telepon. Aku sudah membeli kartu lokal yang bisa digunakan untuk sambungan internasional.

”Kamu baik-baik saja?” Mama menyambutku dengan suara lembutnya.

Mataku merebak basah demi mendengar suara yang baru satu hari terpisah denganku. Rasanya aku ingin memeluk Mama dan mengutarakan segala pergolakan rasa yang kualami dalam kurun waktu 24 jam di Singapura. Aku sudah menyusun kalimat untuk memberitahu pada Mama perihal perhitungan finansial yang meleset dari perkiraan itu.

”Mama harap kamu baik-baik saja Ria. Mama akan berdoa terus untukmu,” ujarnya lagi perlahan. Mama sering menyebutku dengan ”Ria”. ”Kasihan Papa, sekarang ini kamu tahu kan dia banyak di rumah karena memang belum ada yang bisa dia kerjakan lagi. Pakailah uangmu seirit mungkin, jika ada kesulitan beritahu kami….”

Lidahku langsung kelu. Kalimat yang telah kususun dan rencananya akan kuutarakan dengan gamblang itu mendadak rontok. Luruh mengikuti rasa prihatinku pada kalimat yang dibawa Mama. Bagaimana mungkin aku mengatakan kurang uang, sementara Mama telah memberi sinyal tentang kondisi memprihatinkan di rumah.

Bibirku kemudian dengan terbata-bata mengatakan bahwa aku baik-baik saja. Bahwa kampus NTU adalah kampus terhebat yang pernah kulihat. Suasana asramanya enak, dan teman-teman semua baik. Urusan administrasi kampus juga berjalan lancar. Susah payah aku menahan tangis agar Mama tidak menaruh rasa curiga pada perasaan hatiku yang sebenarnya. Mama mensyukuri itu.

”Sekali lagi diingat pesan Mama ya Ria. Serahkan semua pada Tuhan, jika kamu punya masalah. Biarkan Dia memberi petunjuk padamu selangkah demi selangkah. Kamu harus bersabar dengan kondisi prihatin ini,” Mama mengakhiri percakapan telepon kami.

KEGEMBIRAANKU DALAM BEBERAPA SAAT ITU KEMUDIAN KEMBALI BERUJUNG SENDU, KETIKA PIHAK FAKULTAS MEMBERITAHU KAMI, BUKU-BUKU APA SAJA YANG PERLU DIMILIKI DI AWAL. HARGA BUKU ITU, MEMBUATKU TERPERANJAT.

Malam itu aku masuk ke *pantry*. Tidak sulit mendapatkan giliran memakai kompor karena sangat jarang mahasiswa memasak sendiri, kecuali mahasiswa asal Indonesia. Kurebus mi instan dengan pandangan dan hati yang fokus. Mi kering itu perlahan lemas, lunglai

digilas air mendidih. Aku sering merebus sendiri mi instan di rumah setiap kali merasa iseng ingin mengganjal perut setelah makan besar atau sekadar untuk menghangatkan badan di malam hari. Tapi tak pernah kurasakan getaran sedramatis seperti di *pantry* asrama saat memasak mi instan. Betapa berartinya kini mi instan itu bagi hidupku. Bukan lagi berfungsi sebagai tambahan pengganjal perut atau santapan iseng penghangat tubuh.

Aku kini mengandalkannya benar-benar untuk bertahan dari rasa lapar. Untuk hidup.

Berjuang hemat

Aku harus berani. Ya, aku harus berani.

Walau nun jauh di dasar hatiku bersemayam perasaan gentar, aku tak melihat jalan lain untuk mengatasi rasa takutku kecuali membangun keberanian dengan paksa. Harus kupaksakan karena itu memang satu-satunya jalan. Tidak akan ada yang bisa menaikkan jatah uang sakuku. Sepuluh dolar ya sepuluh dolar. Aku tak perlu meratap, meraung, dan lari dari kenyataan. Berpura-pura bahwa aku berkecukupan. Ini bukan di Jakarta. Aku sendirian, menghadapi kenyataan-kenyataan yang konkret.

Sebelum aku bercerita tentang kekuatan uang 10 dolar seminggu, aku ingin bercerita dulu tentang kampus dan asramaku, serta bagaimana aku menghidupkan spirit di atas kondisi yang sebetulnya cukup rentan untuk membuatku putus asa.

Hal pertama yang kubangun dalam diriku untuk bisa menghadapi hari dengan semangat adalah menciptakan sebanyak-banyaknya pikiran positif. Kusadari bahwa itu bukan hal yang mudah untukku, gadis berusia 18 tahun yang dalam waktu 24 jam telah diayun pada

kehidupan sangat berbeda: tinggal dan studi di negeri orang dalam kondisi finansial yang sangat minim.

Aku melayangkan ingatanku pada masa bertahun-tahun lampau. Mama sering membelikan aku buku-buku serial biografi tokoh tersohor. Tidak terlalu tebal dan enak dibaca karena bahasanya sederhana. Serial itu memang dibuat simpel untuk bacaan anak-anak. Aku ingat, kisah tentang Thomas Alva Edison, penemu listrik yang semula dicemoohkan sebagai orang idiot, tak punya daya, dan tidak bermasa depan. Kenyataannya dia mampu mencipta sesuatu yang dahsyat dan memengaruhi kehidupan dunia. Ingatan akan buku-buku itu sejenak membuatku sangat berpengharapan.

Aku juga berusaha mengapresiasi kondisi asrama dan kampus agar semangatku lebih terbangkitkan lagi. Ya, jika melihat kawasan NTU, tidak sedikit pun tersirat hal yang mengesankan kesedihan atau frustrasi. Kampus itu begitu bercahaya dan hidup. Aku berusaha menyuntikkan energi positif yang tersembur dari atmosfer kampus ke dalam diriku. Terlepas dari masalah keuangan yang menyedihkan, seharusnya aku bisa berbahagia di tempat seindah ini.

Asrama tempatku bernaung, Hall 7, sama dengan asrama-asrama lain adalah tempat yang kondusif untuk menenangkan diri. Selain situasinya teduh, hijau, dan sangat sepi, asrama juga menyediakan fasilitas untuk menghibur diri. Ada ruang khusus untuk menonton televisi sambil mengobrol tak jauh dari *pantry*. Pada malam-malam tertentu, kabarnya para mahasiswa India dan Cina gemar sekali membuat acara *barbeque* dan mereka biasanya juga mengundang mahasiswa Indonesia. Mahasiswa asing terbanyak NTU memang dari tiga negara ini, Indonesia, India, dan Cina. Selebihnya ada mahasiswa asal Vietnam dan Malaysia.

Selain itu, di setiap *hall* juga ada semacam ruang serbaguna. Di

sana biasa digelar latihan-latihan kesenian, seperti *vocal group* atau menari, olahraga, dari bela diri sampai yoga, hingga acara kumpul-kumpul kreatif seperti membuat poster bersama, dan sebagainya. Kegiatan di setiap hall dikoordinasi oleh pengurus yang telah ditentukan oleh para penghuni asrama. Bagiku ini adalah keberuntungan yang sangat tak ternilai.

Suasana di kampus pun tak kalah menyemangati. NTU adalah kampus yang menyediakan segala kebutuhan belajar dalam cara yang sangat akrab. Perpustakaan kampusnya sangat menyenangkan. Dengan desain interior yang hangat, dilengkapi puluhan pesawat televisi dan komputer bebas pakai, dan koleksi buku yang sangat luar biasa. Seperti yang telah kukatakan, di hampir setiap sudut kampus kita bisa mendapatkan area yang nyaman untuk beristirahat.

Hal lain yang kusuka adalah atmosfernya yang merdeka. Para mahasiswa bebas mengenakan pakaian apa saja yang mereka suka. Bercelana pendek, silakan saja. Pada akhirnya gaya berpakaian mahasiswa dipengaruhi oleh *style* yang terbentuk di setiap jurusan. Mahasiswa teknik elektro misalnya, sangat suka berpakaian kasual, T-shirt dan celana bermuda. Sementara mahasiswa teknik sipil kebanyakan mengenakan jins. Pemandangan lazim sedikit di luar halaman kampus adalah mahasiswa-mahasiswa berpakaian sport yang asyik melakukan joging atau memainkan bola menuju lapangan basket.

Sarana olahraga di NTU tergolong di atas rata-rata. Kolam renang berukuran Olimpiade pun tersedia, termasuk *fitness centre* dengan peralatan berstandar tinggi. Kampus menyediakan pula pusat-pusat bahasa asing, bagi mereka yang tertarik mendalami bahasa internasional.

NTU juga sangat menghidupkan aktivitas di luar kuliah atau ekstrakurikuler. Sistemnya diatur sedemikian rupa sehingga mahasiswa terdorong untuk aktif mengikuti kegiatan yang mereka suka dengan sebuah ambisi positif untuk mendapatkan poin. Mahasiswa yang menunjukkan keaktifan dan prestasi di setiap kegiatan yang mereka ikuti akan mendapatkan *reward* dari organisasi pusat kegiatan mahasiswa di kampus dalam bentuk poin. Sudah ada takaran baku mengenai jumlah poin yang didapat untuk pencapaian tertentu. Misalnya, kedudukan sebagai koordinator di satu bidang akan mendapatkan poin lebih tinggi daripada sekadar menjadi anggota. Volume keaktifan pun ada poinnya. Apa kegunaan poin-poin tersebut? Banyak. Itu sangat memengaruhi kemudahan mendapatkan fasilitas kampus, seperti mendapatkan asrama misalnya. Pencapaian jumlah poin tertentu membuat mahasiswa berhak memilih sendiri asrama dan kamar yang dia kehendaki. Bahkan jika poinnya semakin tinggi, dia juga berhak mendapatkan jatah kamar sendiri. Tentu saja aku belum bisa menikmati kemudahan itu karena mahasiswa baru belum memiliki sebuah poin pun.

Menyenangkan? Ya, memang sangat menyenangkan.

Namun kondisi kampus dan asrama yang luar biasa nyaman itu merupakan pembungkus bagi aktivitas kuliah yang juga cukup keras. Kukatakan cukup keras karena jadwal kuliah dan sistem ujian periodiknya memang sangat berat. Standar pengajaran mereka tinggi. Hampir setiap hari ada tugas dan ujian. Jam kuliah berlangsung dari pagi hingga sore hari. Ada hari di mana pada siang hari kami sudah selesai kuliah, tapi kebanyakan mahasiswa akan memilih terus berada di kampus untuk mengerjakan tugas-tugas pekerjaan rumah yang cukup sulit dan harus didiskusikan. Dalam beberapa hari di sana, kusadari adanya tantangan luar biasa. Tiada hari santai di

NTU. Barulah aku mengerti, kenapa banyak mahasiswa menekuni laptop di luar jam kuliah dengan wajah ruwet.

Para dosen di NTU adalah pengajar-pengajar andal yang kebanyakan berasal dari Cina dan India. Bahasa Inggris mereka sering sulit dimengerti karena lafalnya yang khas. Di minggu-minggu pertama kuliah, aku berjuang setengah mati untuk bisa mengerti mata kuliah yang diajarkan karena kesulitanku ada dua, pertama, bahasa Inggrisku memang kurang bagus. Kedua, logat Inggris para dosen yang terasa ajaib di telinga.

Mahasiswa yang berbahasa Inggris buruk, termasuk aku, diwajibkan mengikuti kuliah bahasa Inggris khusus. Jika berkali-kali *failed* dalam mata kuliah ini, mahasiswa terancam *drop out*.

Aku harus mengakui bahwa mengikuti kuliah di NTU sangat tidak mudah. Hanya mahasiswa yang memiliki daya konsentrasi tinggi dan menyerahkan segenap waktu serta energinya untuk belajarlah yang bisa mengikuti kuliah dengan prima. Jika tidak, akan kedodoran.

Kuceritakan atmosfer di kampus dan asramaku sebagai pembingkai dari kesulitan berat yang kemudian kuhadapi, hari demi hari. Ya, di tengah fasilitas kampus dan asrama yang mumpuni dan kehidupan kuliah yang sangat berat itulah aku melewati hari-hari dengan penghematan yang luar biasa.

Uang sebanyak sepuluh dolar seminggu adalah jumlah yang membuat siapa pun di Singapura akan bergidik jika itu diharuskan cukup untuk bertahan hidup seminggu. Tak ada seorang pun yang tahu perihal kesulitanku, bahkan juga Elaine, teman sekamarku. Aku berusaha menggelar kehidupan yang wajar di atas kesulitan yang sesungguhnya tidak wajar.

Inilah masa awal yang sangat penting dalam konstruksi jalan suksesku.

PROBLEM DASAR YANG HARUS KUSELESAIKAN DENGAN DIRIKU SENDIRI ADALAH MASALAH PSIKIS. SEHEBAT-HEBATNYA FASILITAS KAMPUS DAN GELIAT KEHIDUPAN YANG BERGERAK DI DALAMNYA, TENTU AKAN BERBEDA PERASAAN MAHASISWA DENGAN PERSEDIAAN FINANSIAL YANG CUKUP DAN MAHASISWA BOKEK SEPERTI AKU.

Masa bertahan di tahun pertama kuliah merupakan embrio keberanian luar biasa yang akan melontarkan aku pada semangat-semangat berikutnya. Fondasi kepekaanku dalam membaca gelagat hidup dan dengan cermat memandang kemungkinan-kemungkinan di masa depan.

Saat itu aku belum terpikirkan untuk melakukan hal apa pun guna mendapatkan tambahan uang, seperti bekerja paruh waktu, misalnya. Aku baru saja kuliah dan masih harus menyesuaikan diri dengan sistem perkuliahan yang berat. Jadi kuputuskan untuk bertahan dengan strategi bisa menahan lapar sebisa mungkin. Itu saja sudah cukup bagus.

Problem dasar yang harus kuselesaikan dengan diriku sendiri adalah masalah psikis. Sehebat-hebatnya fasilitas kampus dan geliat kehidupan yang bergerak di dalamnya, tentu akan berbeda perasaan mahasiswa dengan persediaan finansial yang cukup dan mahasiswa bokek seperti aku. Aku berjuang membangun kepercayaan diri dan terus-menerus memotivasi hati dengan berpikir bahwa di sana aku kuliah. Titik. Aku tidak sedang beradu mempertontonkan gaya hidup, atau tengah melewatkan kegiatan yang berdasar pada materi. Satu-satunya kegagalan yang pantas membuatku malu adalah jika aku gagal kuliah.

Masalah selanjutnya adalah kecermatanku mengatur strategi untuk mengoperasikan uang 10 dolar menjadi kekuatan yang berarti selama sepekan. Nalarku bisa dengan cepat menjawab bahwa itu tidak mungkin. Tapi aku harus memecahkan persoalan ini. Karena aku tidak bisa berkelit dari itu.

Begini yang kuatur. Pada akhir pekan aku ke ATM, mengambil 10 dolar. Kemudian kubeli roti tawar besar yang akan menjadi bekalku ke kampus setiap siang. Satu bilah roti tawar cukup untuk beberapa hari. Setiap pagi aku merebus mi instan untuk sarapan. Kadang aku bahkan tidak sarapan jika mi instan habis. Tidak ada makanan camilan sampai jam makan siang tiba. Dengan bekal roti tawar, aku tak perlu mengeluarkan uang untuk jajan di kantin.

Apa yang kuatur itu sangat mudah mengatakannya, tapi sulit merealisasikannya. Kuliah teknik dengan pergumulan rumus-rumus dan praktikum adalah aktivitas yang menyedot energi dan pikiran. Pada pukul sepuluh atau sebelas, aku sudah didera kelaparan hebat karena mi instan rebus ternyata tak cukup kuat memberi energi sampai menjelang siang. Kutahan rasa lapar itu dengan fokus pada kuliah.

Siang hari, masalah lain muncul. Teman-teman kuliahku biasanya akan melakukan diskusi tentang pelajaran di kantin, sambil makan siang. Tentu saja aku ingin mengikuti ajang diskusi itu karena penting bagi wawasanku. Mana kala mereka membeli makanan dan bersantap sementara aku tidak, pandangan mata mereka terlihat menyelidik ke arahku. Beberapa kali aku mengatakan tidak lapar, tapi akhirnya aku tak bisa berlama-lama akting karena perutku berbunyi.

Jadilah kuatur, dua atau tiga kali seminggu aku makan siang di kantin ketika ada diskusi mengenai mata kuliah. Itu pun dengan memilih kedai yang paling murah. Di *foodcourt* kampus ada berderet-deret kedai mungil dan menarik yang menjajakan aneka menu masakan. Yang selalu kupilih adalah kedai *Chinese food* yang menjual makanan paling murah, 1 dolar. Dengan uang sejumlah itu aku bisa mendapatkan nasi dan 2 jenis sayuran. Biasanya kupilih sayur tauge dan sayur tahu. Di sana, tahu dianggap sebagai jenis sayuran. Lumayan, karena buatku itu adalah lauk.

Yang menguntungkan, di kedai itu juga disediakan sepanci besar kuah kari, gratis. Pembeli bisa menyiram nasi dengan kuah kari sesuka mereka. Kadang penjual juga menyediakan kuah kaldu. Aku paling bersemangat menyendok kuah kari atau kaldu ini, dan selalu menggerakkan centong kuah sampai ke dasar, siapa tahu bisa mendapatkan potongan daging. Ah, betapa langkanya aku menemukan sepotong daging saat itu.

Berhari-hari aku menjalankan ritual penghematan dengan pola seperti itu, aku sempat syok. Hampir setiap malam aku duduk di depan jendela dan menahan tangis. Kuusahakan bisa mengerjakan tugas kuliah sambil menahan perut yang kurang kenyang dan perasaan sedih yang ”dalam”.

Strategi penghematan seperti itu bukannya tak lepas dari perasaan tertekan. Aku ingat, di asrama ada mahasiswa India yang kerap

memperhatikan aku merebus mi instan. Hampir setiap hari aku kepergok olehnya sedang merebus mi.

”Hei, bukankah makanan itu tidak sehat kalau dimakan setiap hari? Kamu tidak takut sakit?” tanyanya dengan wajah menyiratkan keseriusan.

Aku biasanya hanya membalas dengan senyum manis. ”Aku suka sekali mi instan,” jawabku singkat dan tersenyum lagi. Perasaanku benar-benar getir saat mengucapkan ini.

Acara makan bekal roti tawar di kampus pun bukannya tanpa beban. Nyaris tak ada satu pun mahasiswa yang membawa bekal, apalagi hanya dua lembar roti tawar, ke kampus. Maka, biasanya aku akan melahap roti di…toilet! Ya, di toilet. Setiap jam makan siang, aku masuk ke kabin toilet dan duduk diam menghabiskan rotiku sampai habis. Acap kali pintu toilet digedor orang yang merasa curiga kenapa pintu toilet terkunci begitu lama tapi tak terdengar suara. Jika sudah begitu, aku menekan tombol *flush* untuk memberi sinyal bahwa masih ada orang di dalam. Ketika keluar, orang-orang yang mengantre toilet menatapku dengan terheran-heran. ”Are you OK?” tanya mereka serius. Dan aku segera menggeliat menjauh. Malu. Tak jarang aku baru keluar dari toilet jika kuyakini toilet telah benar-benar sepi dan tidak ada orang mengantre sehingga tak harus kuhadapi tatapan aneh dan bingung.

Aku juga tidak membeli air minum untuk menghemat uang. Bagaimana aku melepas rasa dahaga? Dari air keran! Di beberapa sudut kampus tersedia air keran atau *tap water* yang aman untuk diminum. Biasanya mahasiswa memanfaatkan *tap water* untuk mencuci muka atau sekadar mencuci tangan. Sangat jarang yang memanfaatkannya untuk minum. Kalau pun ada biasanya mereka yang baru berolahraga dan masih merasa haus.

Tap water itulah yang menjadi andalanku untuk minum. Aku selalu mendekati *tap water* yang terletak di dekat lift dengan posisi menjorok ke dalam. Akan kutunggu sampai area lorong lift lengang, lalu kusodorkan bibirku ke keran, atau kutampung airnya ke dalam botol air mineral kosong yang kubawa. Setiap hari aku melakukan itu. Sesekali ada orang yang memergokiku dan biasanya mereka menatapku dengan takjub. Ada mahasiswi menyorongkan bibirnya ke keran!

Begitulah perjuanganku untuk bertahan mendapatkan tenaga dari makanan dengan cara mengirit habis-habisan. Ada juga strategi unik dan selalu membuatku tersenyum jika kuingat-ingat lagi. Aku dan beberapa temanku yang juga menghemat uang sengaja mengikuti jadwal kegiatan beberapa organisasi. Misalnya ada perkumpulan mahasiswa Buddha, perkumpulan mahasiswa Katolik, perkumpulan pecinta sastra dan sebagainya. Jadwal kegiatan mereka senantiasa tercantum di papan pengumuman. Aku tahu, setiap kali ada acara kumpul-kumpul, mereka akan menutup kegiatan dengan makan bersama yang disediakan gratis.

Acara perkumpulan semacam itu biasanya diadakan pada sore hari selepas jam kuliah. Pikiranku segera diterangi cahaya. Makan kenyang pada petang hari berarti akan ada energi yang baik untuk malam hari. Aku bisa belajar sampai larut dengan perut terisi.

Aku pun menyatroni hampir semua acara-acara yang dilakukan berbagai perkumpulan itu. Dan benar, mereka memang menyediakan hidangan yang sangat lumayan di pengujung acara. Kutahan kantukku untuk mendengar ceramah-ceramah atau orasi selama satu sampai dua jam. Jika sedang beruntung, aku bisa ikut menyantap nasi goreng, mi goreng, lauk pauk yang enak dan sayuran, serta jus segar. Aku bisa belajar enak dan tidur nyenyak pada malam hari. Tapi pernah

juga aku apes. Sudah dua jam mendengarkan orasi atau sambutan-sambutan, ternyata mereka hanya menyediakan minuman.

Itu adalah masa-masa yang sangat mengesankan kegetirannya. Jika kuputar lagi bayangan ke masa itu, kusadari betapa sulitnya kondisi itu. Bayangkan, aku harus mengikuti kuliah yang sama sekali tidak ringan. Tiap pagi aku harus berjalan kaki cukup jauh dari asrama menuju kampus dan tidak menggunakan kendaraan agar hemat ongkos. Energiku sepanjang hari ditunjang oleh semangkuk mi instan dan dua lembar roti tawar. Aku berusaha eksis, berpikir keras di kelas kuliah, dan mencapai nilai yang baik.

Aku melewati hari dengan ”wajah hidup” yang nyaris serupa setiap hari. Pada malam hari, selepas belajar dan berdoa, kubuka jendela dan kunikmati angin malam yang sejuk. Di tengah suasana remang aku masih bisa melihat bayangan pucuk pohon cemara dan rimbun pepohonan nun jauh di batas padang rumput berbukit. Saat itu aku mulai merasakan sesuatu sudah mengetuk-ngetuk hatiku. Aku seperti mendengar suara. ”Kau harus bekerja, Merry. Kau tidak bisa hidup dengan kecemasan dan keterbatasan menyedihkan seperti ini!” Suara itu seperti muncul dari pantulan lamunanku. Sahabatku Elaine selalu tidur dengan nyaman dan nyenyak setiap malam. Dia tidak memiliki masalah sepertiku.

Dalam surat-surat via email kepada orangtuaku selalu kukabarkan berita yang bernada semangat dan kegembiraan. Kadang aku juga bertelepon jika sudah sangat rindu.

”Situasi bisnis masih belum membaik, Ria,” tutur Mama dengan nada prihatin. ”Kuliahlah yang benar agar bisa membantu Papa kelak,” katanya lagi.

Aku menelan ludah. Ya, keprihatinan yang sama juga kurasakan di Singapura, dalam warna yang berbeda. Mama tak perlu tahu. Aku tak ingin menambah beban pikiran keluarga.

Dua semester pertama di NTU kujalani dengan tabah. Aku ke gereja Santo Francis Asisi pada akhir pekan, di kawasan Jurong West. Kutumpahkan segala kecemasanku di gereja mungil yang sederhana itu. Dan selalu kudapatkan kekuatan setelah berdoa. Ritualku setelah pulang dari gereja, berjalan menuju ATM tak jauh dari sana. Kuambil 10 dolar dan kugenggam uang itu dengan doa, semoga hidupku selama tujuh hari ke depan berjalan aman dengan uang sejumlah itu.

Pada saat itu aku yakin, perjuangan itu bukan semata cobaan. Itu merupakan sinyal yang mengajakku untuk berkembang dan menjadi dewasa. Setiap kali berbaring hendak tidur, selalu tak kupercayai bahwa pada hari itu aku telah melewatkan hari yang cukup berat, dan aku mampu. Orangtuaku di Jakarta pasti tak menyangka, putri kesayangan mereka harus bertahan dalam situasi seperti yang kuhadapi.

Pelajaran hidup yang sungguh luar biasa telah kudapatkan pada satu tahun pertama di NTU, yang tak kalah dengan materi kuliah teknik elektro yang berat di kampus itu. Pelajaran hidup itu telah memberikanku gaung sinyal yang menyentuh sampai ke lubuk hati. Aku harus bergerak.

Ya, aku harus bergerak.

3

Perjuangan-Perjuangan Awal

Sangat benar kalimat bijak yang pernah kudengar. "Manusia tidak akan mengetahui kekuatan maksimalnya, sampai ia berada dalam kondisi di mana ia dipaksa kuat untuk bisa bertahan." Tahun pertama kuliahku di NTU telah menyadarkan aku akan kekuatan itu. Dan kekuatan itulah yang akhirnya membuka mataku untuk berjuang.

Jika hari ini aku ditanya, kepada siapa aku harus berterimakasih atas sukses yang kuraih? Aku akan menjawab cepat. Aku sangat berterimakasih kepada Tuhan yang telah memberikan aku kesulitan luar biasa di usiaku yang masih sangat belia. Ujian sulit, dua kata itulah kunci dari lahirnya kekuatan ajaib yang tidak kita duga.

Kebanyakan orang mengenang ujian sulit sebagai sejarah buruk dalam hidup mereka. Sesuatu yang hanya pantas untuk dilipat, disembunyikan, sirna dari pandangan, jika perlu dienyahkan sama sekali dari ingatan. Aku sudah mencapai usia 30 lebih saat ini dan kusadari betapa mewahnya hidupku karena Tuhan telah menganugerahiku sekolah hidup dalam bentuk ujian yang sangat sulit di usiaku yang masih 18 tahun.

Aku tidak pernah mengenang masa-masa berat semasa kuliah itu sebagai monumen kelam dalam hidup. Tidak pernah kuletakkan kenangan itu di dalam peti hati yang tertutup rapat. Justru, masa-masa berat itu menjadi semacam stimulan yang terus kuingat untuk membangkitkan spiritku setiap waktu. Aku akan bercerita di bab ini tentang bagaimana pola pikir kita sangat berpengaruh terhadap lahirnya kekuatan ketika badai cobaan datang. Kita bisa mundur, kalah, atau maju dan menang, itu sangat bergantung pada bagaimana pikiran memimpin langkah kita. Jika di saat itu aku memilih menyerah dan berusaha menggapai kembali kenyamanan hidup dalam perlindungan orangtua, tak akan pernah ada Merry Riana yang mandiri pada hari ini.

Bertahan, dan bertahan

Betapa nelangsanya jika gambaran akan kehidupanku di masa itu diputar kembali. Tapi kenyataannya, di masa itu aku bisa bertahan karena kekuatan alamiah yang muncul berkat pola pikir yang kubentuk dengan darurat. Ya, kukatakan darurat karena kondisi di depanku tidak akan memberiku waktu banyak untuk beradaptasi. Aku bisa saja larut ke dalam kesedihan dan perasaan tidak sanggup yang berkepanjangan, lalu waktuku akan terberangus sia-sia.

Seiring dengan berjalannya waktu, aku melatih diriku untuk bertambah kuat dari hari ke hari. Kebiasaan yang dihayati dengan ikhlas ternyata mampu mengendalikan mental dan fisik untuk melakukan satu kerjasama yang kooperatif. Itulah yang terjadi. Hikmah ini sangat penting bagiku, ketika kita tidak bisa melakukan apapun kecuali bertahan, maka yang harus digenjot dalam diri kita adalah keikhlasan dan kesabaran yang kuat. Kesanggupan untuk bersabar dan bertahan dalam pikiran yang positif merupakan dasar dari loncatan-loncatan manusia selanjutnya.

Mengatur prioritas merupakan hal penting yang bisa menjaga kita tetap stabil dalam situasi yang sulit. Kita tidak akan bisa benar-benar terbebas dari pemikiran, bukan? Pasrah yang kulakukan adalah pasrah yang terus berpikir. Pada saat itu prioritas utamaku adalah fokus pada keberhasilan kuliah. Penderitaan yang kujalani tidak akan ada artinya jika aku gagal kuliah, *drop out* di tengah jalan, atau mengundurkan diri. Penderitaanku harus dibayar oleh kesuksesan studi. Itu sebabnya, aku menaruh kepentingan kuliah di atas segalanya. Jatah uang 10 dolar seminggu kuutamakan untuk keperluan belajar. Berapa banyak kebutuhan fotokopi, adakah buku yang harus dibeli lagi sehingga aku harus menabung lagi beberapa dolar seminggu, dan sebagainya. Untunglah seiring bulan berjalan, banyak buku bisa kudapatkan di perpustakaan kampus.

Setelah kebutuhan kampus tercukupi, barulah aku memikirkan kebutuhan lain, seperti makanan dan benda kepentingan sehari-hari. Mental dan fisikku telah terlatih untuk membentuk konfigurasi tangguh, mendukung kegiatan kuliah yang tak tergoyahkan. Ya, itu yang penting, kuliah tak tergoyahkan. Aku yakin akan datang waktu di mana aku bisa mengatasi persoalan finansial dengan aktif, tapi pada saat itu tugasku adalah konsentrasi kuliah.

AKU BERUSAHA MENCIPTAKAN MELODI INDAH DI TENGAH KEHIDUPAN YANG SESUNGGUHNYA SANGAT MEMPRIHATINKAN ITU. KUTANGGUHKAN HATIKU UNTUK TABAH, SABAR DENGAN RUTINITAS YANG SUSAH DAN SUSAH SAJA.

Karena pikiranku fokus pada semangat ”kuliah tak tergoyahkan” secara otomatis mental dan fisikku terpengaruhi. Perutku sudah terbiasa dengan asupan gizi yang datang dari mi instan rebus di pagi hari, dua lembar roti tawar di siang hari, dan jika beruntung aku bisa numpang makan di acara-acara berbagai organisasi, walau itu jarang. Sesekali aku makan di kantin kampus dan merasakan nikmatnya hidangan mewah berupa nasi, oseng tauge, dan sepotong tahu. Siraman kuah kari gratis melengkapi makan siang mewahku seharga 1 dolar itu.

Yah, begitulah. Kubangun rasa syukur atas kebertahananku melewati hari-hari super irit seperti itu. Acap kali datang juga cobaan berupa rasa tak tahan. Jangan lupa usiaku belum lagi 19 tahun. Tak jarang sejumlah teman asrama melakukan janji beramai-ramai *hangout* ke Orchard. Sekadar mengopi atau berbelanja. Tak jarang pula teman-teman sekelas pergi makan siang ke kafe di luar kampus karena bosan dengan makanan di kantin. Godaan semacam itu ha-

rus kutahan mati-matian. Biasanya aku ke perpustakaan dan menenggelamkan diriku dalam keasyikan membaca.

Kakiku juga terbiasa berjalan kaki jauh karena aku tidak mau keluar uang transpor menuju kampus. Lumayan jauh jarak kampus dari asrama. Tapi beruntung, di kanan kiri jalan pemandangannya bagus. Aku berusaha menciptakan melodi indah di tengah kehidupan yang sesungguhnya sangat memprihatinkan itu. Kutangguhkan hatiku untuk tabah, sabar dengan rutinitas yang susah dan susah saja. Kujadikan kondisi buruk itu sebagai pola rutin yang membuatku terbiasa. Sehingga pada satu titik, itu tidak lagi menghasilkan keluhan. Ketika duduk di bangku sekolah menengah kita belajar tentang teori Darwin, jerapah yang menyesuaikan diri dengan lingkungan, memanjangkan lehernya untuk mendapatkan makanan. Kita akan selalu berevolusi mengikuti keadaan. Aku tidak mengajarkan diriku untuk bersikap pasrah 100% dan berpikir bahwa hidupku akan begitu-begitu saja sampai lulus. Aku hanya meminta diriku untuk menyesuaikan diri dengan kondisi sambil terus memikirkan jalan keluar.

Pada malam hari, sering aku melamun di depan jendela kamar, mengunyah selembar roti tawar dan menyeruput teh manis. Aku menatap padang rumput yang tinggal berupa corak keperakan ditimpa lampu asrama. Ada dua hal yang kupikirkan saat itu. Yang pertama, bagaimana aku bisa tabah menjalani itu semua dengan kekuatan yang begitu ajaib? Rasanya baru kemarin aku masih menjadi Merry Riana yang didekap kasih sayang keluarga, sarapan kenyang, jajan di sekolah dengan riang, dan memiliki acara-acara menyenangkan dengan keluarga dan sahabat. Betapa luar biasanya Tuhan menguatkan aku untuk bisa begitu *struggle* di NTU. Dan kekuatan itu bisa meluncur begitu saja. Rasa syukur ini juga bertambah menya-

dari betapa aku bisa melewati bulan demi bulan kuliah di NTU yang tingkat kesulitannya sudah banyak orang tahu. Amat sangat tidak mudah kuliah di kampus dengan standar ujian yang sulit itu.

Aku bisa meramu hari, antara keterbatasan asupan makanan dan hari-hari kuliah yang berat. Nilaiku cukup baik kecuali tes bahasa Inggris yang wajib diambil oleh setiap calon mahasiswa asing. Di mata kuliah ini aku gagal, karena kemampuan bahasa Inggrisku yang memang sangat terbatas saat pertama kali aku sampai di Singapura.

Dalam waktu singkat aku berusaha mengejar ketinggalanku. Kurasa lingkungan juga sangat memengaruhi untuk berorientasi pada keberhasilan kuliah. Orang-orang Singapura dikenal memiliki karakter Kiasu, atau tidak mau kalah. Dalam berbagai urusan hidup, seperti mengantre kendaraan, mendapatkan jatah pendaftaran sekolah, melakukan apapun, biasanya mereka sangat terobsesi untuk mendapatkan giliran lebih dulu. Dengan kata lain, mereka tidak mau kalah dalam meraih pencapaian. Karakter ini sangat kental terlihat dalam kehidupan perkuliahan. Mau tidak mau mahasiswa Indonesia dan negara-negara lain terdorong untuk memperkencang etos belajar. Kuambil saja hikmah positifnya, aku jadi terpacu, walaupun kadang itu terasa sangat meletihkan.

Hal kedua yang kupikirkan adalah bagaimana hari esok? Ya, pertanyaan ini menjadi sesuatu yang membayang di benakku setiap malam dan saat bangun tidur di pagi hari. Apa yang harus kulakukan agar kesulitan ini tidak berkepanjangan? Harus kulakukan apa agar hari-hariku lebih tertolong? Kegelisahan ini menjadi stimulan yang sangat manjur untukku. Aku mulai berpikir tentang pekerjaan, walaupun itu tidak mudah karena aku masih kuliah.

Jika kuputar lagi kenanganku ke masa itu, aku bersyukur. Luar biasa bersyukur, karena hati dan benakku tidak melontarkan kepu-

tusasaan atau kemarahan. Ketabahanku menciptakan pikiran jernih yang tidak terganggu oleh rasa lapar. Situasi sulit itu tidak mendorongku menciptakan hujatan kepada nasib. Aku justru berusaha mencari celah, lorong cahaya, sumber semangat, agar waktu yang terus bergulir memberikan kemajuan padaku. Bukan kemunduran.

Ya, situasi sulit itu harus jadi pelontar untuk maju. Bukan peluit untuk bergerak mundur.

Seseorang muncul

Di saat itulah kerinduanku kepada Tuhan semakin menggebu. Sudah menjadi kultur hidupku, aku selalu butuh datang ke gereja, melakukan doa rosario, doa novena, dan ritual lainnya. Namun di Singapura, perasaan sendiri dalam susah membuatku lebih haus lagi mendalami agama.

Ketabahanku bukannya tanpa godaan. Seringkali aku juga merasakan ”kosong”, nelangsa, hampa, dan tersudut. Pada saat-saat tertentu ketika aku tidak memiliki kesibukan apapun, aku baru merasakan detik-detik yang mencekam dan membuatku merasa kelu. Aku adalah seseorang yang terbuka, tapi bukan sifatku untuk mudah mengeluh atau mencurahkan cerita tentang kesusahan hidup pada orang lain, bahkan teman satu kamar sendiri. Kupikir, mereka belum tentu juga bisa mencerna kesulitanku dengan jernih dan memberikan solusi, karena aku sadar kami semua masih sangat muda. Aku memang menjadi dewasa dengan mendadak karena kondisi. Jadi kuputuskan untuk mengolah masalahku sendiri dengan dialog-dialog yang kubentangkan dengan diri sendiri.

Nyatanya sikap itu, selain mendewasakan aku, juga memberiku tekanan tersendiri. Pada satu titik aku merasa dikepung oleh pikir-

an-pikiran yang berporos pada kekhawatiran. Begitu fokusnya aku memikirkan kesulitan hidupku sampai aku tidak bisa merasa rileks sama sekali. Aku menghabiskan waktu berjam-jam lamanya di ruang menonton televisi, dan mataku tidak bertumpu pada layar, melainkan menerawang jauh menembus jendela kaca. Aku butuh pelampiasan atas kegundahanku.

Aku mulai mencari-cari sesuatu yang mendamaikan. Dan tiada yang lebih tepat dari pencarian tenteram melalui pendalaman agama.

Setelah mencari informasi yang cukup dari kampus, kutahu ada pelajaran pendalaman Kitab Suci pada hari tertentu. Segera aku memastikan diri untuk ikut. Inilah sebuah keputusan yang kemudian membawaku pada perkenalan dengan seseorang yang sangat penting. Seseorang yang di kemudian hari kelak menjadi suamiku. Alva Tjenderasa.

Pada hari yang telah ditentukan, suatu sore, aku datang ke lokasi yang ditetapkan sebagai tempat pendalaman agama Katolik itu. Tempatnya di salah satu sudut di kantin. Ketika aku datang, suasana kantin sepi. Hanya ada seorang mahasiswa berkulit bersih, berwajah oriental dan bertubuh ramping, duduk tenang. Kami berkenalan dengan singkat. Dia ternyata juga mahasiswa asal Indonesia. Kami hanya bercakap-cakap sekadarnya, lalu sama-sama duduk menanti pengajar agama datang. Dia tekun dengan Alkitabnya, aku juga menyibukkan diri dengan pikiranku. Benakku memang tidak bisa lepas dari kesulitan finansial yang membelengguku. Selama saling berdiam diri itu, sesekali kuperhatikan mahasiswa di sebelahku itu. Dia begitu tenang dan seperti tidak terlalu memedulikan aku. Pandangannya tajam dan fokus ke buku catatannya, dan sesekali dia membaca Kitab Suci.

Pengajar datang.

Pelajaran agama itu berlangsung tenang dan menenteramkan. Aku menelusuri pendalaman ayat demi ayat yang dibahas sore itu. Kuperhatikan, Alva begitu tekun dan rajin mencatat. Sejujurnya aku agak heran dengan gerak-geriknya. Bagaimana dia bisa sangat tekun mencatat kalimat-kalimat yang dikatakan si pengajar, buatku itu luar biasa. Dia mencatat itu setekun aku mencatat rumus-rumus elektro.

Usai pelajaran agama itu kami sempat berbincang sedikit. Sebuah pembicaraan singkat yang cukup membuatku takjub. Alva ternyata bernasib nyaris sama denganku. Krismon membuat ayahnya kebat-kebit menjalankan bisnis. Nilai dolar yang membumbung tinggi membuat ayahnya melakukan pengetatan ikat pinggang dan keluarganya menjalankan penghematan cukup signifikan. Semula Alva hendak meneruskan studi ke Amerika. Apa daya, krismon datang. Dia memindahkan tujuan studi ke NTU, mengambil ilmu teknik mesin. Aku masih beruntung bisa ke Singapura naik pesawat langsung. Alva, harus melewati rute yang agak repot demi menekan biaya transportasi. Dia naik pesawat terlebih dulu ke Batam, dan dilanjutkan dengan kapal feri ke Singapura.

”Kamu menghemat dengan cara bagaimana?” tanyaku tanpa basa-basi. Mendengar cerita Alva yang blakblakan aku seperti mendapatkan narasumber yang menyenangkan. Telah lama kucari orang-orang yang senasib denganku untuk bisa *sharing*.

”Aku tidak membeli buku,” jawab Alva kalem. Aku kaget. Kuliah di NTU tanpa membeli buku adalah keajaiban. Mahasiswa bisa ketinggalan banyak karena meminjam buku bukan hal yang mudah antar sesama mahasiswa.

Alva lalu bercerita, dia punya strategi unik untuk belajar. Jika tidak meminjam, dia akan berpatungan dengan seorang teman baiknya, membeli buku. Bagaimana buku yang dibeli bisa dipakai

USAI PELAJARAN AGAMA ITU KAMI SEMPAT BERBINCANG SEDIKIT. SEBUAH PEMBICARAAN SINGKAT YANG CUKUP MEMBUATKU TAKJUB. ALVA TERNYATA BERNASIB NYARIS SAMA DENGANKU. KRISMON MEMBUAT AYAHNYA KEBAT-KEBIT MENJALANKAN BISNIS.

dua orang? Mereka membelahnya. Ya! Membelah buku menjadi beberapa bagian dan bergantian dibaca. Ada-ada saja.

”Aku lebih mementingkan makan, karena aku tidak bisa belajar kalau lapar,” ujar Alva tanpa malu-malu. Dalam sekejap aku merasa suka dengan pemuda ini. Entahlah, ada nuansa jujur sekaligus semangat yang tersirat dari kalimat-kalimatnya. Kesusahan menjadi tidak seperti beban. Sepanjang bercerita wajahnya selalu diwarnai senyum dan tidak ada gurat tekanan pikiran apapun yang terlihat.

”Bagaimana kamu bisa terlihat nggak ada beban seperti ini?” tanyaku.

”Kurasa, inilah seni kuliah dengan keadaan susah. Kelak kita pasti mengenang situasi saat ini sebagai sesuatu yang manis,” kata Alva, menyejukkan. Kami lalu saling bertukar informasi tentang asrama masing-masing.

Itu adalah perkenalan yang sangat penting dan mengesankan. Aku tak bisa melupakan Alva setelah perkenalan yang sangat singkat dan sederhana itu. Seperti ada magnet yang menarik diriku untuk mencarinya dan berdiskusi. Waktu itu belum ada pendar perasaan apapun kecuali bahwa aku merasa mendapatkan teman bicara yang cocok.

Kami mulai sering bertemu di sela-sela jam kuliah. Jarak antara Fakultas Teknik Mesin dan Teknik Elektro tidak bisa dibilang dekat. Tapi karena kami sama-sama terbiasa berjalan kaki jauh dari asrama, maka jarak itu menjadi tidak masalah. Aku belum bercerita tentang bagaimana bentuk penghematanku pada makanan, karena aku masih malu mengakui makan roti tawar di toilet. Tapi dari jarangnya aku makan di kantin sepertinya Alva tahu keuanganku sangat parah. Pada akhir pekan, kami juga ke gereja bersama.

Banyak hal yang kami diskusikan, dan di sinilah aku melihat betapa pentingnya kita memiliki partner. Teman seiring sejalan. Sahabat sevisi. Banyak hal yang kami diskusikan, di antaranya bagaimana memecahkan problem finansial. Alva yang mendapat kiriman dari orangtuanya tidak terlalu merasakan kekurangan separah aku. Namun dia menyatakan rasa salutnya yang luar biasa pada keputusanku untuk tidak meminta uang pada orangtua.

”Kenapa kamu tidak mengatakan dengan jujur pada orangtuamu kalau kamu punya problem finansial yang parah di sini?” Dia begitu ingin tahu.

”Aku tidak tega,” jawabku jujur. Kuceritakan bagaimana kondisi ayahku yang mengalami kemunduran dalam bisnis, dan masih harus membiayai dua adikku. ”Jika kuminta, mereka pasti akan mengirim. Tapi aku tahu, itu berarti orangtuaku harus membobol lagi tabungan mereka yang sangat penting untuk kelanjutan sekolah dua adikku.”

Aku lalu menebas rasa malu yang selama ini menyelubungi kenyataan hidupku yang sebenarnya. Kuceritakan pada Alva bahwa aku hanya menyantap mi instan rebus dan roti tawar tanpa selai setiap hari. Aku jarang minum jus atau minuman-minuman ringan yang enak. Aku nyaris selalu meneguk air keran di kampus.

Alva menatapku dengan takjub. Matanya tertuju tajam padaku dengan cahaya yang menyiratkan rasa tak percaya. ”Kamu hebat,” katanya. ”Jika kamu punya keberanian dan kekuatan untuk bisa bertahan, aku yakin kamu juga punya kekuatan dahsyat untuk mengubah nasib.” Alva mengatakan sesuatu yang mendadak melemparkan sinyal aneh pada diriku. Sesuatu yang membangkitkan.

”Kamu bukan gadis biasa. Kamu luar biasa, Merry!” pujinya dengan mimik tulus. ”Jangan pernah takut pada hari esok jika kamu bisa memenangkan hari ini dengan semangatmu yang luar biasa. Kamu bisa menggali banyak ide untuk bisa memecahkan masalah finansialmu!”

Alva menjadi sahabat yang sangat berharga bagiku. Kami biasa menyusuri jalanan di NTU dan mengobrol banyak hal. Kami juga saling berkunjung ke asrama masing-masing dan menghabiskan sore di sudut-sudut halaman asrama dengan berdiskusi. Inilah fase yang sangat penting dan tidak akan terpisahkan dari kisah suksesku. Pertemuan dengan Alva telah membuktikan bahwa manusia membutuhkan partner atau rekan yang bisa diajak berdiskusi atau saling menyemangati. Banyak orang bisa merancang dan mengendalikan suksesnya sendirian, karena benih-benih atau jurus sukses memang telah mereka kuasai. Tapi kehadiran partner yang menyeimbangkan dan bisa saling mengisi akan menyuntikkan energi lebih. Kadang diri kita tidak terlalu mengenali energi dahsyat yang bisa diolah menjadi sesuatu yang mendobrak. Kehadiran teman bicara yang pas

bisa menstimulasi lahirnya kepekaan itu. Selama ini aku membiarkan dialog-dialog kegelisahan hanya berkubang di dalam perasaanku. Ketika bertemu dengan Alva, kegelisahan itu bisa dijabarkan menjadi pemikiran dan langkah-langkah yang jelas. Inilah yang kumaksud dengan betapa pentingnya mendapatkan partner yang cocok.

Banyak hal yang kami pikirkan saat itu. Bekerja paruh waktu, bekerja di lingkungan kampus, berbisnis di lini yang berkaitan dengan kuliah. Alva adalah pembaca buku yang getol, sama seperti aku. Ia menyukai buku-buku motivasi, sukses dan bisnis seperti karangan Anthony Robbins dan Robert Kiyosaki, dan aku sangat menyukai buku-buku biografi.

”Kita bisa membentuk masa depan yang baik kalau smart memilih jenis pekerjaan dan membentuk etos kerja sejak sekarang,” kata Alva. ”Jangan mengikuti hal-hal yang jurusnya telah menjadi sesuatu yang umum.”

Bagiku kehadiran Alva seperti diberikan Tuhan. Alva seperti kipas bagi bara yang memang telah memanas seperti diriku. Semangatku dengan cepat terbakar. Begitu dahsyat hasil interaksi kami. Diskusi kami dengan cepat memberi stimulasi padaku untuk bergerak dari situasi stagnan finansial yang buruk. Aku merasakan sesuatu yang menarik-narik kemauanku. Bekerja!

Sebetulnya sudah sejak bulan awal di NTU pun aku sudah berpikir untuk mencari pekerjaan. Kudengar sejak masih di Indonesia, bahwa enaknya studi di luar negeri adalah bisa menyambi bekerja dengan gaji yang lumayan. Banyak mahasiswa Indonesia di Amerika atau Eropa bisa menambah uang saku mereka dengan bekerja di restoran-restoran atau institusi lain secara paruh waktu. Gaji yang didapat cukup untuk makan, berbelanja dan menunjang biaya kuliah. Kupikir, Singapura pun akan seperti itu.

Namun realitanya tidak semudah itu. Sistem kuliah di NTU yang sangat ketat tidak mungkin memberi waktu untukku bekerja, kalau aku tak mau gagal kuliah. Selain itu, jarak antara NTU dan kawasan yang ramai dengan pekerjaan pun tidak terlalu dekat. Bisa dipastikan aku akan kelabakan membagi waktu antara kuliah dan kerja. Persoalan berikutnya, aku juga tak banyak tahu apakah ada jenis pekerjaan yang bisa dilakukan paruh waktu di sana.

Maka, kutunggu saat yang paling tepat untuk bekerja. Tak lain adalah di hari libur. Setelah menghabiskan masa kuliah selama satu tahun, pada bulan Mei 1999, aku memutuskan bekerja mengisi hari libur. Jika aku bisa melewatkan hari-hari yang sulit dengan penghematan yang nyaris tak masuk akal, aku seharusnya bisa "naik kelas" dengan melakukan sesuatu yang bersifat "*improve*". Harus kuperbaiki nasibku dengan cara mengupayakan sesuatu. Aku memantapkan diri untuk segera melakukan sebuah aksi yang pasti. Mencari uang!

Resolusi penting!

Niat bekerja menyemangati kuliahku. Pada paruh pertama tahun 1999 aku menjadi lebih giat kuliah dengan harapan pikiranku bisa tenang setelah hari libur datang. Kuliah beberapa semester yang sangat berat itu akan berbuah masa-masa pra-skripsi dan kerja praktik di tahun ketiga. Jadwal kuliah tahun kedua tidak sekencang tahun pertama. Maka kupikir tahun itu memang saat yang tepat untukku bekerja di hari libur.

Ini sungguh semangat yang mungkin langka di antara sesama mahasiswa di sana. Di saat hampir semua teman-temanku hanya memikirkan kebersamaan dengan keluarga saat liburan, aku malah

memikirkan apa yang bisa kukerjakan untuk mencari uang di kala liburan. Usiaku sudah 19 saat itu. Sebuah perubahan besar telah menyublimku menjadi Merry Riana yang tak sabar ingin berjuang.

Hasil ujianku ternyata cukup baik. Ketika bulan Mei datang, aku tak membuang waktu lagi untuk segera *hunting* pekerjaan! Prinsip yang kupegang, pekerjaan itu harus yang sesuai dengan kemampuanku dan bisa menghasilkan uang yang masuk akal. Sebab aku tidak sedang bekerja untuk gaya-gayaan. Aku membutuhkan uang. Tidak perlu malu apakah pekerjaan itu tidak cukup bergengsi. Justru aku siap digerus oleh berbagai tempaan, termasuk rasa malu, agar aku lebih terbentuk.

Aku mulai melakukan perjalanan ke pusat kota dan kudapatkan informasi tentang pekerjaan-pekerjaan yang biasa dilakukan banyak anak-anak muda selagi liburan. Pekerjaan itu adalah membagikan *flyer*. Pembagi brosur atau pamflet. Di Singapura, membagikan brosur di trotoar atau di tempat-tempat umum adalah sarana promosi yang sangat efektif karena kultur pejalan kaki yang sangat khas di negeri itu. Dibandingkan dengan memasang iklan di surat kabar, membagikan brosur di jalanan lebih mendulang dampak promosi yang baik. Orang-orang yang berjalan kaki di trotoar dan lokasi-lokasi umum datang dari berbagai kelas masyarakat. Mulai dari tukang sapu sampai direktur.

Mencari pekerjaan sebagai pembagi brosur di lokasi umum terbilang tidak sulit karena cukup banyak perusahaan yang membutuhkan tenaga kerja di bidang ini. Tidak mudah perusahaan-perusahaan itu mendapatkan tenaga yang mau melakukan pekerjaan ini. Biasanya mereka yang mengambil pekerjaan ini adalah orang-orang yang sudah *hopeless* tak memiliki pekerjaan, atau pensiunan yang masih memerlukan uang untuk hidup.

Upah yang diberikan untuk pekerjaan ini tidak seberapa besar, sekitar 3 sampai 5 dolar per jam. Tak mengapa. Kupikir, dalam sehari aku bisa bekerja sampai 8 jam. Berarti setidaknya aku bisa meraup sekitar 25 dolar. Sangat lumayan! Bayangkan, mahasiswi dengan ”kekayaan” 10 dolar seminggu bisa mendapatkan upah 25 dolar per hari. Setelah dipotong makan dan transpor setidaknya aku bisa menabung 15 dolar per hari sepanjang liburan. Aku bisa mendapatkan tabungan yang lumayan.

Tanpa kesulitan aku segera beroleh pekerjaan itu dari sebuah biro jodoh. Ya, di Singapura ada banyak biro jodoh yang eksis karena problem sulit jodoh rupanya memang menjadi isu yang umum di sana. Biro-biro jodoh itu mengoordinir beraneka kegiatan, pertemuan, dan aktif menjadi mediator antar-anggota. Tentu mereka yang menjadi anggota diharuskan membayar sejumlah tertentu. Kantor biro jodoh itu ada di kawasan Orchard, tidak terlalu dekat dengan NTU tapi bisa ditempuh dengan satu kali naik bus dan dua kali naik MRT yang memakan waktu sekitar 1,5 jam.

Jadi, pada bulan Mei 1999 aku memulai sebuah sejarah baru dalam hidupku. Bekerja, sebagai pembagi brosur di jalan-jalan, di lokasi-lokasi umum. Entahlah, bagaimana seandainya jika orangtuaku tahu pekerjaanku. Yang kupikirkan saat itu, aku harus melakukan sesuatu untuk memperbaiki keadaan. Tak perlu malu dan gengsi atas jenis pekerjaan yang kulakukan, karena toh pekerjaan itu bukan sesuatu yang nista.

Sistem kerjanya bisa dibilang praktis. Setiap pagi aku mengambil brosur di kantor kecil biro jodoh itu, atau bahkan sudah ada semacam supervisor yang siap sedia di lokasi tertentu dengan kopor berisi brosur. Para pembagi brosur biasanya bekerja 5 sampai 8 jam sehari di area-area yang telah ditentukan. Selalu ada pengawas yang menjaga

JIKA AKU BISA MELEWATKAN HARI-HARI YANG SULIT DENGAN PENGHEMATAN YANG NYARIS TAK MASUK AKAL, AKU SEHARUSNYA BISA ”NAIK KELAS” DENGAN MELAKUKAN SESUATU YANG BERSIFAT ”*IMPROVE*”. HARUS KUPERBAIKI NASIBKU DENGAN CARA MENGUPAYAKAN SESUATU. AKU MEMANTAPKAN DIRI UNTUK SEGERA MELAKUKAN SEBUAH AKSI YANG PASTI. MENCARI UANG!

kinerja sejumlah pembagi brosur di setiap wilayah. Cara kerjanya sendiri mudah. Kami tinggal membagi-bagikan brosur pada orang-orang yang lalu lalang, tanpa harus menjelaskan. Karena jumlah brosur yang harus dibagikan cukup banyak, biasanya para pembagi brosur disarankan membawa ransel atau kopor yang diletakkan di troli. Untung aku memiliki dua benda itu, ransel dan troli.

Hari itu aku begitu bersemangat. Aku berangkat pagi-pagi sekali dan telah mengenyangkan perutku dengan mi instan rebus serta teh manis hangat. Kuletakkan pula sebotol air putih di dalam ransel agar aku tidak perlu keluar uang jika merasa haus. Aku mengenakan pakaian yang rapi dan kuikat rambutku agar bisa bekerja lebih lincah.

Lokasi tempatku bekerja sudah ditentukan, yakni di area dekat stasiun MRT di Tanjong Pagar tak jauh dari gedung International Plaza. Ada sejumlah pembagi brosur lain, dari kantor biro jodoh yang sama, yang juga bekerja di area itu. Mereka berdarah India, dan orang Singapura tulen.

Aku berdiri di titik yang strategis, yakni di bibir eskalator menjelang orang naik, atau menjelang orang turun. Dengan demikian, mereka memiliki waktu untuk melihat-lihat isi brosur sambil menanti tiba di ujung eskalator. Ini merupakan trik yang kudapatkan di hari pertama bekerja. Kebanyakan orang akan membuang brosur hanya beberapa detik setelah tangan mereka menerima. Jadi diperlukan kecerdikan khusus agar isi brosur, setidaknya, sempat dibaca sebentar.

Beraksilah aku. Troli dan ransel berisi tumpukan brosur kuletakkan tak jauh dari tempatku berdiri. Mataku awas, memperhatikan orang-orang yang lewat dan dengan lincah sedikit menghadang mereka untuk memberikan lembaran brosur.

Mudahkah pekerjaan itu? Secara fisik iya, tapi secara mental ternyata tidak mudah. Bukan main! Inilah sensasi dahsyat dari pekerjaan pertamaku. Yang paling membuatku syok di awal kerja adalah sikap orang-orang yang kubagikan brosur. Tidak semua orang bersedia menerima. Kebanyakan berjalan melengos, membuang muka dan mempercepat langkah. Sering aku menyodorkan brosur dengan tangan yang mengawang di udara tanpa ada yang menyambut. Cara mereka menghindar kerap kurasakan seolah aku adalah orang yang berbahaya untuk didekati. Ada yang telah menciptakan *blocking* untuk menghindariku dari jarak beberapa meter.

Kadang, karena aku merasa tersinggung, kuburu orang-orang itu dan kusodorkan lagi brosur dengan mimik menunjukkan bahwa

aku tidak bermaksud buruk. Aku hanya membagikan brosur. Sia-sia saja. Orang itu malah mempercepat langkah dan menunjukkan paras tak senang.

Pada jam-jam pertama itu perasaanku benar-benar berkecamuk. Ada rasa malu, sedih, emosi. Pekerjaan mudah ini ternyata berpotensi membuat sakit hati! Matahari sudah tinggi dan suhu siang hari di Singapura cukup menyengat tubuh. Aku menghapus keringat, mengatur napas dan duduk dengan nanar di pinggiran trotoar. Membagi brosur ternyata tak seringan yang kubayangkan.

”Apakah mereka selalu begitu?” tanyaku pada rekanku, seorang gadis yang berdarah India. Ia bukan mahasiswa. Tapi bekerja *full time* sebagai mata pencarian utama. ”Kenapa mereka seperti menghindar melihat kita?”

”Kamu harus santai,” dia tertawa. ”Fokus saja pada tugas kita, membagikan brosur. Tak usah kamu pikirkan apa respons mereka,” katanya lagi. Dia lalu bercerita, pada hari-hari pertama dia bekerja, perasaannya pun berkecamuk. Ketika orang menghindar atau menjauh saat dibagikan brosur selalu ada rasa tersinggung dan merasa harga diri terinjak-injak. Tapi kemudian dia sadar, dia sendiri pun dulu melakukan itu saat disodori brosur oleh seseorang. Intinya, tak ada niat menyakiti dari orang-orang yang menghindar. Dia kemudian fokus hanya untuk menghabiskan brosur dengan cara membagi pada sebanyak mungkin orang yang lewat. Semakin lama dia bisa bertahan berdiri sebagai pembagi brosur, semakin banyak uang yang bisa dia bawa pulang. ”Hidup ini berat. Aku tidak mau cengeng,” katanya.

Perkataannya cukup membuatku bangkit lagi. Ya, dia benar. Membagi brosur adalah membagi brosur. Aku tidak perlu memikirkan bagaimana respons orang-orang yang lewat. Tanggungjawabku cu-

kup membagikan saja. Setelah bercakap-cakap dengan rekan India itu aku menjadi lebih tegar. Aku—dengan hati yang datar—membagikan brosur, tentu dengan wajah tetap disetel ramah. Ajaib! Aku tidak lagi merasa tersinggung ketika orang-orang melengos dan menghindar. Ada juga orang yang menerima brosur dengan manis, tapi kurang dari sepuluh detik brosur itu dia buang di tempat sampah terdekat. Aku melihat, menarik napas, dan tersenyum lagi. Sebuah pekerjaan yang unik! Ratusan atau bahkan ribuan brosur berhasil terbagikan hari itu.

Hari pertama bekerja, aku berhasil menghabiskan waktu selama lima jam. Aku bisa membawa pulang 15 dolar! Sangat lumayan. Pertama kali aku bisa mencicipi hasil kerja kerasku dengan membeli segelas kopi yang enak dan menyantap makanan dengan lauk daging di sebuah kedai di Tanjong Pagar. Aku mengunyah nasi dengan rasa nikmat yang tak terkatakan. Bibirku terus-menerus menyunggingkan senyum. Oh, telah ada satu pembaruan besar dalam diriku. Aku telah sedikit bergeser dari perasaan gundah yang selama ini mengiringiku setiap bangun tidur. Hari ini aku telah melihat bukti bahwa kerja konkret akan memberikan perubahan dalam hidup. Walau sedikit, perubahan itu ada. Aku sangat menghargai langkah kecilku ini.

Pelajaran berharga yang kuperoleh dari pengalaman perdana: betapa kerja keras dan ketekunan memang akan membawa hasil. Aku menarik hikmah yang menarik dan ini sangat sejalan dengan pemikiran Alva yang pernah dituturkan kepadaku. Bahwa ketika seseorang telah berhasil sabar dan bertahan untuk bersikap positif dalam kemiskinan, sebetulnya dia mampu meningkatkan itu dengan melakukan upaya. Karena dasar dari keberhasilan perjuangan adalah ketabahan dan kegigihan. Aku telah memiliki itu walau hidupku

sangat rentan menjerumuskan aku dalam sikap yang apatis atau putus asa.

Aku melewati masa-masa kerja dengan sangat bergairah. Pola pikirku tidak kuarahkan untuk melihat pekerjaan ini sebagai suatu hal yang memalukan, tapi yang kupikirkan pekerjaan ini memberiku banyak pembelajaran. Aku dilatih untuk mempertebal ketahanan mental menghadapi sikap-sikap tak enak dari orang-orang yang lalu lalang. Fisikku juga dilatih untuk bekerja keras.

Secara strategi, aku juga dilatih untuk mencari akal. Dari hari ke hari aku menambah ilmu atau jurus mensukseskan pekerjaan. Misalnya aku mulai menghafal jam-jam kedatangan MRT, sehingga waktuku menjadi lebih efektif. Pada jam-jam stasiun MRT sepi langkahku mengarah pada kawasan lampu merah. Aku juga mempelajari bahasa tubuh dan mimik wajah yang membuat orang bersimpati untuk menerima brosurku. Pelajaran-pelajaran kecil ini bukannya tidak ada manfaat bagi masa depan. Karena pada akhirnya, dalam pekerjaan apapun, strategi untuk mengatur sikap menghadapi lawan bicara memang diperlukan.

Tiap hari, aku bisa terus menabung. Sepuluh dolar, lima belas dolar, delapan dolar. Sebanyak mungkin kuusahakan bisa menabung. Akan ada kebutuhan banyak buku di semester berikutnya dan aku berharap tidak perlu meminta kiriman uang sedolar pun dari Jakarta. Dengan menyisihkan sedikit uang, aku juga bisa membeli makanan-makanan kering yang bisa kusantap saat kuliah dimulai nanti.

Masa-masa itu merupakan penggodokanku memasuki transisi ke ranah baru, kematangan mental mencari uang. Itu butuh kedewasaan. Jangan salah. Pekerjaan itu bukannya tak pernah membuatku disergap perasaan *mellow*. Di saat-saat tertentu karakter lamaku, gadis yang merasa aman dalam dekapan keluarga, kerap muncul. Aku

AKU BERDIRI DI TITIK YANG STRATEGIS, YAKNI DI BIBIR ESKALATOR MENJELANG ORANG NAIK, ATAU MENJELANG ORANG TURUN. DENGAN DEMIKIAN, MEREKA MEMILIKI WAKTU UNTUK MELIHAT-LIHAT ISI BROSUR SAMBIL MENANTI TIBA DI UJUNG ESKALATOR. INI MERUPAKAN TRIK YANG KUDAPATKAN DI HARI PERTAMA BEKERJA.

merasa letih dan sedih dengan tuntutan kerja keras lantaran kondisi finansial yang sulit. Dan pada akhir bulan Mei 2000, aku berulangtahun ke-20, perasaan ”jatuh” membuatku menemukan titik yang sangat penting dalam sejarah karierku.

Hari itu aku berjalan menuju stasiun MRT dengan perasaan sendu. Belum ada ucapan selamat ulangtahun dari Jakarta karena Mama dan keluarga biasanya menelepon pada malam hari. Biaya telepon malam hari jauh lebih murah dari siang hari. Alasan yang sederhana.

Aku tidak pernah merayakan ulangtahunku dengan besar-besaran, tapi yang kurasakan pada hari istimewa itu: biasanya aku diman-

jakan. Pagi-pagi seluruh keluarga menghamburkan ucapan selamat dan memberi ciuman. Mama selalu membuat kue ulang tahun spesial. Menjelang siang teman-teman sekolah juga melakukan hal yang sama. Aku mendapatkan kado-kado kecil dan kartu ucapan. Kami biasanya makan bersama di restoran. Hari itu biasanya aku akan menutup hari dengan kebahagiaan yang amat lekat.

Tapi di hari ulangtahunku yang ke-20, pagiku terasa sepi. Di *pantry* asrama, aku merebus mi instan seperti biasa. Makan dengan termangu di meja *pantry* dan menghabiskan teh manisku. Aku menggeret troli dengan ransel dalam ayunan langkah lebih lambat dari biasanya. Seperti ada perang batin di diriku. Aku sudah bertekad akan bekerja keras dan tidak akan melewatkan satu hari pun dalam masa liburan dengan tidak bekerja. Tapi hati kecilku seperti menyadarkan aku bahwa hari itu aku berulangtahun, dan sudah selayaknya aku merasakan perhatian menyenangkan seperti tahun-tahun sebelumnya. Aku duduk sambil menahan sedih di bus yang membawaku ke Tanjong Pagar, tempat aku bekerja.

Hari itu sepertinya semesta memang tidak sedang berpihak padaku. Matahari, tidak seperti biasanya, menyemburkan cahaya sangat panas, padahal hari masih terbilang pagi, pukul sembilan. Orang-orang yang lalu lalang seperti tidak memedulikan aku. Tanganku menjulur-julur dengan brosur di tangan dan tidak seorang pun sudi mengambilnya. Aku menghela napas. Kuciptakan lagi senyum. Barangkali keberuntunganku tersembunyi karena *mood* yang buruk hari itu. Aku sering mendengar, *mood* yang buruk getarannya akan ditangkap semesta dan berbalik dalam bentuk suasana yang tidak enak.

Aku tidak boleh menghabisi hariku dengan kebodohan *mood* sendiri, pikirku. Kubangkitkan lagi spiritku.

Namun hari itu rupanya memang menjadi hari buruk untukku. Sampai lewat tengah hari, dan tubuhku sudah bersimbah keringat, brosur yang kubagikan hanya sedikit. Orang-orang seperti enggan bahkan hanya untuk menerima sekalipun. Aku terduduk lesu. Mataku merebak basah. Emosiku mulai bergejolak direjam rasa sedih yang muncul hebat dengan tiba-tiba. Kenapa aku ada di situ. Orang-orang seusiaku, para mahasiswa itu, sedang asyik di tempat berlibur mereka. Bersama keluarga, mereka tengah dientak oleh kebahagiaan berlibur bersama. Sebagian dari mereka mungkin hanya menghabiskan liburan dengan rileks di dalam kamar dan melahap bacaan-bacaan menarik, tapi itu tetaplah kemewahan.

Aku mendongak menatap langit. Ingin kutanya pada Tuhan, kenapa di hari ulang tahunku, bukan kebahagiaan yang kudapat, tapi situasi sulit. Aku memejamkan mata. Rasanya ingin pulang. Baiklah, mungkin ulangtahunku memang ditakdirkan sunyi. Tapi alangkah lebih baiknya bila aku kembali saja ke asrama dan tidur. Daripada melewatkan hari ulang tahun dengan menahan-nahan perasaan sakit hati atas sikap orang-orang yang menolak kubagikan brosur.

Kutatap kakiku. Aku menghabiskan masa liburan dengan berpanas-panas di area stasiun MRT, lampu merah dan trotoar, menghadang orang-orang lewat, membagikan brosur dan menerima sikap penolakan. Pegal di kakiku luar biasa karena berdiri selama berjam-jam lamanya. Hatiku mulai memproduksi keluhan saat itu.

Aku berdiri, siap melangkahkan kaki, hendak pulang.

Tapi beberapa detik kemudian batinku seperti dihampiri suara. Kenapa aku harus menyerah? Tuhan telah begitu baik memberiku kesempatan untuk bekerja. Kenapa persoalan ulang tahun harus membuat batinku porak-poranda seperti itu.

Aku memutuskan untuk menghentikan aktivitasku dan beristirahat sejenak di *basement* International Plaza. Di *basement* itu ada

semacam lorong dengan deretan kedai sederhana di kanan kiri. Kedai-kedai itu menjual beraneka makanan dan minuman dengan harga yang sangat murah. Bentuknya mirip kios-kios dengan bangku pembeli berjejer di pinggir meja atau etalase, mirip warteg. Sesekali aku makan di sana. Pada siang itu, aku menumpahkan rasa sedihku di sana. Aku duduk di salah satu kedai dan menghabiskan tangisku.

Sedang tenggelam dalam isak, mendadak sebuah bayangan melintas. Aku melihat seseorang yang sangat kukenal wajahnya, karena dia figur yang sangat populer. Jamie Aditya! VJ MTV yang kondang itu! Dalam sedetik rasa sedihku berubah menjadi *excited*. Kuhapus airmataku dengan cepat dan kuburu Jamie.

”Jamie!” Seruku dengan kencang. ”Kamu Jamie Aditya?”

Dia menatapku dengan ramah. ”Ya.”

Detik itu juga hatiku diliputi rasa riang yang hebat. Cepat, jemariku mengambil selembar brosur dan tangan yang lain merogoh pulpen di saku bajuku. Kuserahkan benda itu pada Jamie dengan wajah penuh harap. ”Hari ini aku ulangtahun. Aku ingin kamu menuliskan sesuatu untukku di sini. Itu hadiah terbesar untukku. Namaku Merry Riana....” Aku mengusir rasa malu. Entah dari mana datangnya keberanian itu, yang pasti aku seperti melihat sebentuk hadiah yang dahsyat melalui kehadirannya.

Jamie tersenyum lagi dan dengan ringan mengambil brosur serta pulpen dari tanganku. Dia lalu berpikir sebentar dan menulis sesuatu. Ah, ini gila! Beberapa waktu lalu aku dicekam kesedihan yang sangat hebat karena orang-orang menolak brosur yang kuberikan. Kini, seseorang yang sangat hebat menerima brosur dari tanganku dan menulis sesuatu di sana, khusus untukku! Selama Jamie menulis, aku mendongak menatap langit-langit *basement*. Tuhan mendengarkan doaku. Mataku hangat lagi.

”Ini. Selamat ulangtahun, semoga ini menjadi hari baik untuk kamu,” Jamie sekali lagi menatapku dengan ramah. Dia menyerahkan brosur yang telah ia tulis dan berpamitan. Aku mengangguk dengan keharuan yang menyesaki dadaku seketika. Kubaca brosur itu. Jamie menuliskan ”Happy Birthday Merry Riana”. Rasanya ingin menjerit girang dan melompat. Siang itu aku kembali berlari-lari kecil menuju MRT. Kubagikan brosur dengan riang. Aku tak perlu mengeluh lagi. Tuhan telah memberikan hadiah besar untukku.

Luar biasa. Pertemuan itu dengan sekejap menghapus segala perasaan sial yang hari itu menggerogotiku. Aku seperti dihampiri satu hikmah yang luar biasa. Tuhan memberikan ujian dulu sebelum menghadiahkan sesuatu yang sangat spesial. Aku kembali ke asrama dengan hati berbinar.

Malam itu kebahagiaanku bertambah, karena teman-teman asrama memberikan kue tart mungil dan mereka mengadakan acara kecil di pelataran belakang asrama. Ada semacam undak-undakan dari semen, seperti susunan bangku di stadion olahraga. Mereka duduk di sana dan mendaulatku meniup lilin. Acara yang sederhana tapi mengesankan. Aku tahu, mereka pasti berpatungan masing-masing 1 dolar untuk membeli kue tart itu, seperti juga aku selalu menyumbang 1 dolar setiap kali ada yang ulang tahun di asrama.

”*Make a wish*, Merry!” Mereka berseru-seru riang.

Make a wish. Itu kalimat yang benar-benar menyentuh sudut hatiku. Ya, *make a wish*. Aku merasakan sebuah pencerahan hari ini. Aku telah memiliki resolusi. Kesusahanku hari ini, walau akhirnya disudahi dengan rasa riang, telah menyadarkanku. Aku tidak mau dibelenggu oleh kemiskinan terus-menerus. Aku harus sukses. Harus sukses! Dua kata itu berdengung dan menggema di sekujur hatiku. Harus sukses!

Malam hari, seusai pesta kecil itu aku menelepon keluargaku

melalui telepon asrama dengan kartu pulsa. Mereka mengucapkan selamat ulang tahun dengan sangat ekspresif. Aku menahan tangis ketika giliran Mama yang berbicara padaku.

”Selalu serahkan segala kesulitan pada Tuhan ya, Ria. Dia akan membimbing langkahmu....”

Aku mengatakan ”iya” dengan tertahan. Mama tak tahu, Tuhan memang telah membimbing aku menjalani banyak kesulitan. Aku melewati dua tahun kuliah dalam kondisi yang sulit dan menekuni pekerjaan yang tidak ringan bagi kebanyakan gadis-gadis seusiaku. Tidak kuceritakan pada Mama perihal pekerjaanku. Yang kukatakan hanyalah, ”Mama, doakan Ria selalu sukses. Puji Tuhan sampai hari ini Ria bisa tercukupi dan Mama tidak perlu mengirim uang ke Singapura.”

Betapa bahagianya aku bisa bicara seperti itu pada Mama. Telah terjadi peningkatan dalam hidupku. Aku sudah belajar menapaki tahap kemandirian walau dibayangi utang 300 juta yang harus dibayar setelah lulus. Pekerjaan yang kulakukan itu berbuah tabungan yang cukup lumayan dalam ukuranku. Setidaknya, aku tidak benar-benar mengandalkan 10 dolar seminggu sebagai bahan bakar hidup. Pikiranku sedikit tenteram karena aku tahu, aku punya simpanan sedikit uang.

Apa pelajaran yang bisa kupetik dari pengalaman pertama bekerja itu? Tiada lain, kekuatan untuk bergerak. Itulah pencerahan yang kudapatkan. Setelah berdoa dan bersabar, kita diberi kesempatan untuk bergerak lebih maju lagi untuk berjuang. Menggulirkan semangat, tenaga, waktu, ketekunan dan kesungguhan untuk mendapatkan penghasilan. Di masa awal perjuangan kita tidak perlu malu melakukan pekerjaan yang terasa ”rendah” di mata kebanyakan orang. Diri kita perlu dilatih dari tahap nol. Mental kita perlu dibentuk dari situasi yang sangat menguji ketabahan. Itu modal dasar

yang sangat penting agar seseorang tumbuh berkembang dengan kepribadian yang tangguh. Kita harus yakin bahwa kondisi akan berubah. Dengan demikian pikiran kita akan terangsang untuk terus mencari jalan.

Resolusiku di ulang tahun yang ke-20 itu cukup tajam menghunus pikiranku. Aku harus sukses!

4

Merealisasikan Resolusi

Dari seorang mahasiswi berkocek sangat cekak dan berusaha tegar menghadapi hari-hari yang sulit, aku kemudian bergerak untuk mencari penghasilan. Dari pekerjaan sebagai pembagi brosur di jalan, aku menggapai sesuatu bernama: resolusi. Itu benar-benar mengubahku.

Jika tidak dibenturkan pada situasi sulit, entahlah, aku tidak berani menebak apakah aku akan terdorong menjadi Merry Riana yang melakukan dobrakan untuk mengubah hidupnya.

Inilah hal yang pantas kita renungkan. Bahwa ada sesuatu yang sangat misterius, kekuatan yang demikian dahsyat yang tersembunyi di balik situasi sulit. Di dalam fase hidup yang berat orang-orang seolah secara alamiah mengeluarkan fitur-fitur yang terkubur. Tiba-tiba saja kekuatan itu ada. Mendadak kemauan muncul. Tahu-tahu

kita sudah terbentuk menjadi sangat tangguh. Itu bagi orang yang mau berjuang. Tapi banyak juga yang terjebak dalam kondisi sulit dan diam saja.

Ada begitu banyak hal yang kupelajari dari fase itu. Yang paling menyengat adalah munculnya cita-cita yang kuat. Resolusi. Kehendak kuat untuk bisa menjadi manusia mapan dan sukses menyeruak dan menggedor-gedor hatiku.

Apakah perasaan ini bisa muncul pada diri mereka yang notabene hidup dalam buaian kenyamanan? Apakah semangat ini baru bisa muncul jika kita sudah dibelit kesulitan? Tentu, kita bisa menciptakan semangat dan resolusi terbaik bagi hidup kita. Buku ini ada untuk dihayati. Sehingga Anda yang hidup tidak terlalu sulit pun bisa berpikir bahwa masih ada hal yang bisa diperjuangkan. Dan Anda yang tengah terpuruk, inilah saatnya untuk maju! Anda harus mengubah slogan sukses menjadi kerja nyata.

Nilai-nilai penting

Dari pengalaman bekerja selama liburan di pertengahan tahun 2000, aku mendapatkan banyak pelajaran. Ada nilai-nilai yang akhirnya menjadi sesuatu yang konkret. Dulu aku bukannya tidak pernah mendengar petuah-petuah itu, bahwa orang hidup harus bekerja keras, bahwa tekad dan kemauan akan mengantar orang pada jalan sukses, dan sebagainya. Namun petuah itu dulu seperti slogan saja dalam pikiranku. Ketika aku benar-benar menceburkan diri dalam pekerjaan, nilai-nilai itu kemudian menjadi pembuktian yang mendorongku untuk bergerak lagi.

Ya, kudapatkan temuan-temuan nilai itu. Yang kuaminkan pertama kali adalah masalah kerja nyata. Kita tidak akan bisa mendapatkan perubahan apapun dalam hidup jika hanya berpikir dan

berpikir. Bahkan ketabahan dan kesabaran juga hanya menjadi dasar dan penjaga. Ada saat di mana kita harus bergerak. Memutar pikiran, menggerakkan tubuh, bekerja konkret. Jika belum ada jalan menuju pekerjaan impian, atau kita belum menemukan gambaran seperti apa pekerjaan impian itu, lakukanlah apa saja yang kita bisa, dengan baik. Karena itu membuat sel-sel tubuh kita belajar berinteraksi dengan kerja keras dalam artian konkret.

Ketika aku menjalani pekerjaan membagikan brosur di tempat umum, aku bisa menyadari kaitan antara energi yang keluar, waktu dan pendapatan. Di situ aku menyimpulkan bahwa semakin kita mengerahkan tenaga dan waktu lebih banyak, semakin banyak uang bisa diperoleh. Prinsip dasar ini kelak akan berkembang seiring dengan kepintaran baru dalam menganalisis jenis pekerjaan. Tapi poin terpentingnya, aku telah melatih diriku untuk bekerja keras. Dengan demikian aku tahu bahwa uang bisa datang jika kita bekerja.

Perkara ketabahan juga menjadi akar yang penting sebelum tumbuhnya batang perjuangan. Dalam hal ini didikan keluarga memegang peranan penting. Aku tumbuh di sebuah keluarga di mana nilai-nilai rohani membingkai dengan kuat. Pemandangan yang kulihat sehari-hari pun lekat dengan kehidupan rohani. Aku melihat orangtuaku sangat taat beribadah, mereka juga melakukan ritual-ritual keagamaan dan aktif berkegiatan dengan sesama umat. Mama sangat rajin menyampaikan hal-hal yang berkaitan dengan iman. Selain dari buku yang berisikan tulisan-tulisan ayat indah atau kalimat bijak yang dia gunting dan tempelkan, Mama sering berdialog denganku.

Misalnya saja, pada suatu ketika dia pernah mengatakan ini, "Tuhan selalu siap mendengarkan kita, kapanpun kita ingin berdialog dengan-Nya...."

Kekuatan iman sangat berpengaruh dalam membentuk ketabahan seseorang, dan ini prinsip yang hakiki. Oleh sebab itu, hingga sekarang aku selalu mengatakan pada orang-orang yang meminta saran sukses dariku, ”Selalu sertakan Tuhan sebagai partner dalam bekerja.” Ya, kita harus bersenyawa dengan Tuhan sehingga segala yang kita jalani berorientasi pada hal-hal yang baik dengan prinsip yang baik pula.

Ketika aku melewati dua tahun awal yang sangat berat di NTU, aku bisa bertahan juga karena pengaruh iman. Aku sangat yakin bahwa kekuatanku ditopang oleh perlindungan-Nya. Perasaan terlindungi seperti ini membuatku tidak takut kepada hidup. Yang ada adalah perasaan optimis, tawakal, dan bersemangat.

Perkenalanku dengan Alva yang akhirnya sangat mendekatkan kami kusyukuri sebagai kanal yang melancarkan pengalaman imanku dalam bekerja. Kami mengolah hari dengan dua kekuatan yang pasti, iman dan semangat. Aku berterimakasih pada Alva karena dia memberi pengaruh untuk membuka pintu semangatku dan mulai bekerja dengan konkret.

Kembali pada nilai-nilai yang kuperoleh dari pekerjaan. Dari pengalaman bekerja sebagai pembagi brosur, aku juga mendapatkan pelajaran penting tentang tekad untuk berkembang. Ibarat mesin, aku sudah dipanaskan. Aku sudah menetapkan resolusi untuk sukses di usiaku yang ke-20. Sebelum aku ulang tahun yang ke-30, aku harus sudah bisa memiliki kebebasan finansial, di mana aku tidak perlu khawatir lagi akan soal keuangan, bisa melunasi semua utang dan hidup dengan nyaman. Rencana konkretnya akan seperti apa, aku belum tahu. Yang jelas, telah tumbuh dalam diriku sebuah tekad yang sangat kuat. Tekad yang memimpin harapan dan pola pikirku untuk senantiasa mengembangkan diri dan mencari peluang.

PERKENALANKU DENGAN ALVA KUSYUKURI SEBAGAI KANAL YANG MELANCARKAN PENGALAMAN IMANKU DALAM BEKERJA. KAMI MENGOLAH HARI DENGAN DUA KEKUATAN YANG PASTI, IMAN DAN SEMANGAT. AKU BERTERIMAKASIH PADA ALVA KARENA DIA MEMBERI PENGARUH UNTUK MEMBUKA PINTU SEMANGATKU DAN MULAI BEKERJA DENGAN KONKRET.

Ini merupakan tahapan penting sebelum aku melakukan langkah-langkah selanjutnya!

Pekerjaan baru

Memasuki tahun ketiga atau semester lima, semangat belajarku meningkat. Pengaruh adanya uang tabungan membuat hariku lebih berwarna. Kecemasanku terhadap hari esok berkurang.

Hari-hari kuliah berlangsung dinamis dan aku semakin menikmati kehidupan di NTU. Aku mengikuti banyak kegiatan, paduan suara, organisasi keagamaan, olahraga, dan secara otomatis poinku

bertambah. Telah kuceritakan di depan bahwa kegiatan-kegiatan ekstrakurikuler di NTU akan berbuah poin, dan poin itu akan memengaruhi perolehan hak atas berbagai fasilitas di kampus. Pada tahun 2000 aku sudah pindah ke asrama yang kondisinya lebih baik, tak jauh dari asrama Alva, berkat pencapaian poin yang cukup banyak.

Aku juga makin menikmati berbagai fasilitas di NTU karena kuliah yang sudah tidak sepadat dua tahun pertama. Berbagai fasilitas olahraga kucicipi. Para mahasiswa seangkatanku sedang bersiap untuk menyambut masa percobaan kerja atau magang. Kami akan diarahkan ke perusahaan-perusahaan yang terkait dengan bidang ilmu kami. Itu fase yang sangat mendebarkan dan menyenangkan, tentu saja. Konon tempat magang yang ditunjuk untuk mahasiswa biasanya akan menjadi tempat tujuan kerja selanjutnya setelah lulus. Tidak sulit bagi lulusan NTU untuk mendapatkan pekerjaan di Singapura. Pada saat itu benakku pun sudah membayangkan akan bekerja di tempat magang yang ditunjuk untukku, setelah lulus nanti.

Hasil bekerja selama liburan membuatku bisa sedikit mewarnai hidup. Aku sudah bisa makan siang dengan cukup gizi di kantin kampus, nasi, sayuran, lauk-pauk, dan jus buah. Tapi tetap aku berhemat dengan tidak jajan berlebihan. Aku juga bisa mencicipi kopi enak di kedai-kedai sederhana bersama Alva. Biasanya, kami pergi berjalan-jalan setelah pulang dari gereja pada akhir pekan. Kami semakin banyak berdiskusi tentang rencana-rencana yang akan kami lakukan untuk masa depan. Sampai sejauh itu kami berpikir bahwa pekerjaan magang yang diatur kampus akan menjadi tumpuan harapan kami setelah lulus. Itu memang cita-cita yang bisa diandalkan setiap lulusan NTU. Gaji sarjana yang baru lulus biasanya berkisar 2.500 sampai 3.000 dolar, atau sekitar 17,5 sampai 21 juta rupiah.

Namun aku dan Alva terus mengembangkan pikiran kami. Gairah yang muncul dari pekerjaanku sebagai pembagi brosur telah membentuk pikiranku untuk berpikir dengan lepas, walaupun aku tak tahu akan seberani apa petualanganku nanti.

Kami banyak membaca buku tentang motivasi bisnis, atau finansial. Salah satu penulis favorit kami adalah Anthony Robbins, dengan bukunya yang berjudul *Unlimited Power* dan *Awaken the Giant Within*. Buku-buku Anthony Robbins mengajarkan dengan gamblang bahwa setiap diri kita memiliki kekuatan yang tak terbantahkan untuk menjadi sukses. Kita bisa, dan kita sama-sama memiliki peluang. Tapi tidak semua orang mau mengerahkan kemampuan dirinya dengan maksimal dari berbagai elemen, tekad, disiplin, kemauan, semangat, ketekunan, dan konsentrasi. Orang-orang yang mengerahkan berbagai elemen itulah yang biasanya akan lebih cepat mendekati kesuksesan.

Aku mulai menikmati percakapan-percakapan kami yang mengarah pada pembaruan nasib. Pengalaman kerjaku baru sebatas pembagi brosur. Tapi sensasi bekerja telah membakar semangatku untuk meyakini bahwa akan ada banyak strategi untuk memperbaiki hidup ke depan.

Keseimbangan dalam relasiku dengan Alva pun terbentuk. Alva makin utuh memperlihatkan tipikalnya. Dia penggila buku dan pemikir. Percakapannya selalu dipenuhi dengan konsep, filosofi, dan strategi. Ia seorang visioner. Sementara aku sangat suka membicarakan target dan kehendak untuk bergerak. Alva sangat yakin bahwa apa yang dia pelajari dari buku-buku yang dia baca kelak akan membawa pula keberuntungan. Ia menelusuri isi buku seperti aku dengan sangat bersemangat mencari info-info mengenai cara untuk menghemat atau menambah pendapatan sampingan. Dia

lebih memilih fokus pada kuliah sambil terus memintarkan dirinya di bidang bisnis melalui buku-buku. Sering aku merasa geli dengan perbedaan kami. Aku bekerja dengan upah 5 dolar sejam, dan Alva memilih membaca buku. Bukan sekali dua kali aku mempertanyakan ini padanya.

”Kenapa kamu tidak bekerja?” tanyaku. ”Kamu bisa menjadi pembagi brosur seperti aku.”

”Kamu bekerja dengan upah 5 dolar per jam. Aku membaca buku ini satu jam, keuntungannya akan sangat besar di kemudian hari. Jauh melebihi 5 dolar,” katanya tersenyum.

Tapi tentu saja dia tidak sedang merendahkan apa yang kulakukan. Seiring waktu berjalan, kelak akan terlihat bagaimana perbedaan kami justru menjadi sumber sinergi yang *powerful*. Alva sangat mengapresiasi apa yang kukerjakan.

”Kamu akan bekerja apa lagi liburan kali ini?” tanyanya di pertengahan 2000, setelah ulang tahunku yang ke-20.

”Tetap, pembagi brosur. Tapi akan kucari perusahaan yang mau memberi upah lebih besar,” kataku.

”Kamu orang yang bersemangat. Sangat cocok bekerja di lini yang berkaitan dengan target. Ada mesin di tubuhmu yang selalu memiliki obsesi untuk bisa meraih pencapaian lebih baik dari waktu ke waktu,” komentar Alva. Bersama Alva, aku selalu mendapatkan ”rumus” atas segala yang kulakukan. Aku sangat senang ketika dia membuat analisis dan bisa mengarahkan pikiranku untuk mengatur rencana. Dengan sangat cerdas dia bisa menyimpulkan hal-hal yang selama ini tidak pernah kujabarkan dalam wacana konsep. Yang kutahu, aku adalah pekerja keras, cukup tabah, dan selalu ingin berkembang. Menurut Alva, aku memiliki apa yang sangat dibutuhkan orang-orang yang ingin sukses, yakni kemauan dan tekad yang keras.

Itu adalah masa-masa yang sangat mendekatkan kami. Ya, kami akhirnya memang berpacaran. Pada diri Alva, rasa cinta bisa menciptakan semangat dan optimisme. Aku mendapatkan energi positif yang tak terbantahkan bersamanya. Dia memiliki kemampuan yang sangat ampuh sebagai pendamping sifat-sifatku. Alva sangat pandai menenangkan perasaan, sekaligus menghidupkan semangat.

Juni tahun 2000, aku kembali bergairah menyambut masa kerja lagi. Masih di ranah pembagian brosur. Beberapa hari bekerja menjadi pembagi brosur untuk biro jodoh dengan upah 3 dolar perjam, suatu hari aku berbincang dengan seorang pembagi brosur sebuah perusahaan *laundry*. Kami bertukar informasi, dan dia mengaku mendapatkan upah 50 dolar per hari. Bekerja kurang lebih 6 sampai 8 jam. Wah, menggiurkan! Bandingkan dengan upah pekerjaanku, 3 dolar per jam. Aku harus bekerja belasan jam sehari untuk mendapatkan 50 dolar.

Dengan cepat aku meminta kartu nama perusahaan *laundry* itu, dan siang itu juga aku mendatangi kios *laundry* yang terletak di salah satu lantai di International Plaza, Tanjong Pagar. Sukses! Aku mendapatkan pekerjaan itu. Bukan main girangnya!

Mendapatkan upah 50 dolar per hari adalah prestasi membanggakan untukku. Bayangkan dengan kondisi tahun sebelumnya di mana aku harus hidup dengan 10 dolar seminggu. Aku benar-benar giat bekerja agar bos perusahaan *laundry* itu puas dengan hasil kerjaku. Membagikan brosur *laundry*, walau sama sulitnya dengan membagikan brosur biro jodoh, terbilang menuntut energi yang prima. Jika sebelumnya aku bisa menyudahi pekerjaan setiap kali merasa letih, maka di perusahaan ini mereka meminta pekerja bisa stabil bekerja 8 jam sehari. Maka aku harus lebih tahan berdiri dan bekerja di bawah panas matahari.

Rasa letih sudah pasti ada. Tapi aku selalu disemangati dengan kenyataan bahwa aku dibayar cukup baik. Sambil bekerja aku terus menghidupkan ”radar”. Kuamati orang-orang yang lalu lalang atau yang berbisnis di sekitarku. Akan jadi apa aku kelak? Aku terus berpikir.

Suatu hari karena mengantuk, aku beristirahat di semacam tembok di sisi pintu masuk MRT Tanjong Pagar. Tanpa sadar aku tertidur. Entah berapa lama aku tertidur, tahu-tahu seseorang menepuk bahuku sampai aku terbangun. Aku mengucek mata, dan betapa terkejutnya aku ketika kuketahui siapa yang membangunkan aku. Bosku sendiri! Si pemilik perusahaan *laundry* itu! Namanya Mr. Kenny, seorang pria setengah baya yang cukup ramah. Beberapa kali aku pernah bertemu dengannya di gerai *laundry* saat aku mengambil brosur.

Sontak aku merasa sangat malu dan bersalah. Kupikir, habislah sudah nasib pekerjaanku. Aku pasti dipecat kedapatan tidur di tengah jam kerja. Aku segera berdiri, merapikan penampilanku dan kupegang tumpukan brosur. Tak berani aku menatap wajahnya.

”Maaf, saya….saya benar-benar mengantuk tadi,” aku menunduk dengan perasaan tak enak.

Mr. Kenny tersenyum. ”Tidak apa-apa. Mungkin pekerjaan ini tidak cocok untukmu,” katanya tenang.

Hatiku terperangah. Mati aku. Betul, aku akan segera dipecat. Rasanya lemas sekali. Upah 50 dolar sehari terbilang susah dicari. Dan aku baru saja telah menyia-nyiakan berkah itu.

”Saya betul-betul minta maaf….”

”Ikut saya yuk, kita makan siang. Kamu mengantuk mungkin karena lapar,” Mr. Kenny malah berkata-kata dengan ramah.

Aku menurut. Kupikir, barangkali dia akan menyenangkan diri-

ku dulu sebelum memecatku. Baiklah, ini memang sudah suratan nasibku. Aku memang bersalah. Masih bagus Mr. Kenny membangunkan aku. Bagaimana kalau ada orang jahat yang menyerangku selagi tidur.

Kami berjalan menyusuri ruas jalan di depan International Plaza dan Mr. Kenny mengajakku masuk ke kedai Kentucky Fried Chicken. Sesungguhnya aku merasa sangat lemas bahkan untuk makan sekalipun. Ini akhir yang buruk bagi pekerjaanku. Dipecat gara-gara kepergok ketiduran.

Mr. Kenny memesankan menu yang cukup lengkap. Ayam, kentang goreng, salad dan minuman bersoda. Sebuah hidangan mewah buat orang yang super-hemat seperti diriku. Kami makan berdua. Aku merasa kecil sekali, karena dia bosku.

”Jangan takut. Saya tidak akan memecatmu,” ujar Mr. Kenny seperti bisa membaca pikiranku.

Aku menarik napas lega. Bibirku bisa menyunggingkan senyum. Sekali lagi aku meminta maaf. Ia memberi isyarat seolah ingin aku tidak membicarakan itu. Aku mulai bisa menyantap ayam KFC dengan nikmat.

Mr. Kenny ternyata orang yang sangat baik dan ramah. Dia bersikap santai dan mengajakku mengobrol dengan akrab. Dia menanyakan asal-usulku. Kujawab saja apa adanya. Bahwa aku ke Singapura karena ada krisis moneter dan harus bekerja keras untuk bisa menabung. Mr. Kenny mendengarkan ceritaku dengan telaten dan penuh perhatian.

”Saya ingin bercerita sesuatu,” katanya setelah aku selesai bercerita. ”Saya punya banyak perusahaan. Dan semua itu karena krisis moneter.”

Aku mendongak, heran. Ayahku mengalami kebangkrutan karena

DALAM KONDISI YANG SULIT KITA TETAP BISA MENDAPATKAN PELUANG. KITA HARUS OPTIMIS DAN TIDAK MENYERAH PADA KEADAAN. KEPEKAAN KITA PUN HARUS TERUS TAJAM SEHINGGA KITA BISA MENGATUR LANGKAH-LANGKAH YANG BERPOTENSI MENGUNTUNGKAN, DI TENGAH SITUASI APA PUN.

krismon. Bagaimana mungkin orang di depanku bisa sukses karena krismon?

”Saat krismon banyak bisnis di sini mengalami kebangkrutan. Banyak bisnis tutup. Mereka lalu menjual murah perusahaan mereka karena tidak mampu mengelola lebih lanjut, atau untuk menutup utang-utang mereka. Nah, kebetulan saya saat itu memiliki modal dan berniat membuka bisnis. Uang saya yang semula hanya bisa untuk membangun satu bisnis, jadi bisa dipakai untuk membeli beberapa perusahaan karena mereka menjual murah sekali.”

Aku mendengarkan cerita Mr. Kenny dengan asyik. Betapa mewahnya aku bisa mendapatkan cerita seperti ini langsung dari bos

sendiri! Aku nyaris tidak mempercayai kesempatan ini. Mr. Kenny lalu bercerita, dengan ”keberuntungan krismon” dalam sekejap dia bisa memiliki bisnis *florist*, *laundry*, studio foto, toko, dan beberapa lagi.

”Kamu tahu, apa hikmah yang bisa ditarik dari kejadian itu?” tanyanya. ”Dalam kondisi yang sulit kita tetap bisa mendapatkan peluang. Kita harus optimis dan tidak menyerah pada keadaan. Kepekaan kita pun harus terus tajam sehingga kita bisa mengatur langkah-langkah yang berpotensi menguntungkan, di tengah situasi apa pun,” katanya.

Aku manggut-manggut.

”Kamu masih muda, dan akan banyak peristiwa yang akan membangun dirimu. Setiap fase yang kamu jalani harus bisa mendatangkan pelajaran untuk naik ke fase berikutnya,” nasihat Mr. Kenny lagi.

Sebuah siang yang menyenangkan.

Dan, tambah menyenangkan ketika Mr. Kenny mengajukan tawaran padaku. ”Saya punya *florist* di Raffles Place. Yang menjalankan *florist* itu adik saya. Kamu bisa bekerja di sana jika sudah bosan dengan pekerjaan membagikan brosur,” katanya lagi. ”Mudah-mudahan di sana kamu tidak ketiduran lagi.” Dia terkekeh.

Aku segera mengangguk dengan penuh semangat, menerima tawaran Mr. Kenny. Kedengarannya sangat menyenangkan, bekerja di *florist*. Itu artinya aku tidak akan berpanas-panas lagi dan bisa berdekatan dengan keindahan. Aku sangat menyukai bunga. Berkali-kali kuucapkan terimakasih pada Mr. Kenny. Dia menyuruhku secepatnya mengunjungi *florist* miliknya.

Itu adalah siang yang penuh dengan mukjizat. Guyuran cerita Mr. Kenny seperti harta yang berharga, karena klop sekali dengan gairah di kepalaku yang sudah menyukai pembicaraan-pembicaraan

mengenai pekerjaan, bisnis, dan sejenisnya, walaupun level aku masih pekerja rendahan. Aku selalu mengingat kalimatnya, dalam kondisi sulit kita tetap bisa mendapatkan peluang, asalkan peka.

Menjadi pelayan

Aku segera mendatangi toko bunga atau *florist* yang ditunjukkan Mr. Kenny dan proses penerimaanku sebagai pegawai baru berlangsung dengan cepat. Di *florist* ini aku digaji mingguan, beberapa ratus dolar. Aku sudah mengatakan pada Mr. Kenny bahwa pekerjaan ini tidak akan berlama-lama kutekuni karena aku hanya memanfaatkan waktu libur. Itu ternyata tidak menjadi masalah. Mr. Kenny sudah sangat terbiasa menerima anak-anak muda yang bekerja di saat liburan dan dia selalu menaruh rasa simpati pada tekad anak-anak muda seperti itu.

Bertemu dengan seseorang seperti Mr. Kenny adalah keberuntungan. Namun, sekali lagi, jika aku tidak bekerja sebagai pembagi brosur belum tentu aku bisa bertemu dan berinteraksi secara langsung dengannya. Itulah kenapa aku selalu mengatakan bahwa sekali kita mencoba sesuatu dan bergerak, kesempatan-kesempatan akan bermunculan mengiringi gerak kita.

Florist itu terletak di gedung bernama Collyer Quay, di lantai dasar. Raffles Place merupakan kawasan bisnis yang mewah, tempat berkumpul gedung-gedung pencakar langit seperti One Raffles Place, UOB Building, The Arcade, dan Chevron Building. Ketika aku sampai di kawasan itu, mataku terbelalak. Kawasan itu benar-benar mengagumkan. Tak jauh dari kawasan itu ada Singapore River. Di pinggirnya berjejer kedai-kedai makan bergaya Eropa yang sangat *stylish* dan menjadi tujuan makan banyak wisatawan asing. Betapa menyenangkannya kawasan ini.

Apa yang kukerjakan di *florist*? Ini benar-benar pengalaman baru. *Florist* mungil itu menjual bunga-bunga potong segar dan rangkaian bunga simpel yang sudah jadi. Kebanyakan orang datang membeli bunga potong untuk mereka rangkai sendiri. Dan sebagian besar pelanggan adalah orang-orang dari perusahaan yang bertebaran di kawasan Raffles Place. Mereka membeli bunga untuk keperluan dekorasi kantor sehari-hari.

Di toko mungil seukuran 4 m × 5 m itu aku bekerja dengan adik Mr. Kenny, seorang wanita muda bertubuh mungil. Tata ruangnya sangat simpel. Ada rak berbentuk tapal kuda mengelilingi ruang. Di ujung kiri ada semacam lemari es besar tempat menyimpan bunga-bunga yang telah dipotong dan dibersihkan. Lalu di rak diletakkan beraneka pernak-pernik sebagai aksesori rangkaian bunga, seperti boneka, pita, dan sebagainya. Di tengah-tengahnya ada meja kayu sederhana tempat aku bekerja.

Setiap pagi pekerjaan rutin yang kulakukan adalah memotong dan membersihkan bunga, kebanyakan bunga mawar. Setelah pasokan bunga segar datang, aku segera memotong batangnya dengan model serong. Lalu durinya kusisik hingga bersih. Bagian bunga yang layu dicabut. Daun-daun pun diatur seharmonis mungkin. Yang terlalu rimbun dikurangi.

Pekerjaan itu bukannya tanpa pembelajaran sama sekali. Di awal kerja, berkali-kali jemariku tertusuk duri. Rasanya jangan ditanya, sakit sekali. Apalagi jika yang menusuk adalah duri-duri yang halus, itu jauh lebih sakit daripada duri yang besar. Aku mulai belajar cara menyisik yang benar sehingga risiko tertusuk duri bisa diperkecil. Lama-lama tanganku menjadi terlatih dan lincah dengan sendirinya.

Jika sudah dibersihkan, kelompok bunga mawar lalu dibungkus dengan plastik khusus dan direndam di ember, lalu dimasukkan ke

lemari es. Pekerjaan itu kadang sudah selesai pada tengah hari, sehingga aku kemudian hanya duduk menanti pembeli datang. Adik Mr. Kenny lebih banyak berperan menangani pembeli, dan aku hanya berperan mengasisteni dia saja.

Setelah beberapa hari bekerja, adik Mr. Kenny lalu menugaskan aku sebuah pekerjaan yang cukup menantang.

"Kamu pergilah ke kantor-kantor di sekitar sini, bagikan brosur kita, dan mintalah kartu nama supaya bisa kita *follow up* untuk membeli bunga."

Wah, membagi brosur lagi? Tapi ada sesuatu yang berbeda. Aku harus mendapatkan kartu nama atau kontak dari setiap kantor yang kudatangi. Artinya, kali ini aku harus melakukan kontak komunikasi. Menantang. Ini lebih sulit daripada sekadar membagikan brosur di lokasi-lokasi umum. Aku melihat ada perkembangan dalam pekerjaanku. Bukankah akan sangat menggairahkan jika aku diharuskan berbicara dengan orang lain, berusaha menarik simpati mereka dan memperoleh kartu nama?

Aku mulai melakukan tugas itu. Aku keluar dari gedung Collyer Quay dan menatap gedung-gedung di sekelilingku. Bukan main. Aku akan masuk ke berbagai kantor di dalam gedung-gedung pencakar langit itu.

Pertama kali aku mulai mengayunkan langkah memasuki salah satu gedung, jantungku berdetak tak karuan. Ada rasa takut, minder, bingung. Di tanganku ada tas besar berisi brosur *florist*. Aku juga membawa buku memo dan pulpen. Setelah menarik napas, aku mulai bergerak.

Apa yang kulakukan kesannya memang biasa jika diceritakan, tapi sesungguhnya meninggalkan sensasi yang luar biasa. Betapa menggetarkannya setiap kali aku mengetuk pintu dan bertemu de-

ngan resepsionis, sekretaris atau karyawan terdepan di setiap kantor. Aku selalu menikmati sensasi baru di kantor-kantor yang berbeda. Mataku jelalatan memperhatikan kesibukan orang-orang di sana, interiornya, dan berbagai objek pandangan yang menarik.

Ternyata sama dengan kesulitan membagi brosur, tidak semua orang di kantor-kantor itu bersedia memberi kartu nama. Kebanyakan dari mereka hanya mau menerima brosur dan enggan memberikan kartu nama.

”Terimakasih sudah memberikan brosur, nanti kami akan menelepon atau datang jika butuh bunga,” begitu kalimat umum yang dikatakan resepsionis-resepsionis itu. Sesaat setelah mengucapkan kalimat itu biasanya mereka mengangguk sopan, lalu pura-pura sibuk kembali, menanti sampai aku pergi.

”Bisa minta kartu nama?” Aku tak putus asa.

”Maaf habis.”

Semula aku hanya mengangguk dan berpamitan dengan sopan. Tapi kemudian akalku bergerak. Cepat, kuambil buku memo dan pulpen, lalu kutatap dengan sopan resepsionis itu. ”Tidak apa-apa, biar saya catat saja nomor teleponnya kalau tidak ada kartu.”

Resepsionis pun akhirnya menyebutkan nomor telepon walau dengan wajah terpaksa.

Berbagai cara akhirnya kupakai untuk bisa memberikan brosur dan mendapatkan kartu nama. Bahkan aku kemudian juga berusaha mencari cara agar bisa sedikit mengeksplor kemampuan berpresentasi. Jika resepsionis atau sekretaris cukup baik, mereka mau mendengarkan penjelasanku tentang layanan *florist* tempatku bekerja. Cara ini ternyata jitu. Mereka, di kemudian hari, menelepon ke *florist* dan memesan bunga.

Ada sensasi kepuasan tersendiri menyadari bahwa aku telah

melakukan upaya khusus dan itu ternyata berdampak baik. Jika aku tidak mau berusaha, aku bisa saja hanya memberi brosur dan tidak memaksa meminta nomor kontak. Tapi aku tidak mau membiarkan diriku menjadi manusia yang tidak berusaha sampai maksimal. Ternyata ketika sikap ”berusaha sampai maksimal” itu dibiasakan, rasanya tidak berat sama sekali.

Aku merasa bergairah sekali. Pekerjaan ini setingkat lebih baik daripada sekadar menjadi pembagi brosur. Setiap hari aku merasa mendapat tantangan baru karena akan bertemu dengan orang-orang yang baru di kantor yang berbeda. Yang paling terasa adalah kemampuan bahasa Inggrisku yang terlatih lebih baik. Aku juga mempelajari tata krama berbicara di lingkungan kantor secara otodidak. Kuperhatikan bagaimana orang-orang bercakap-cakap di kantor itu untuk bisa mengetahui kultur kantor bersangkutan.

Bekerja di *florist* milik Mr. Kenny sangat menyenangkan. Hal lain yang membuatku *excited* selain pekerjaannya sendiri tak lain adalah kesempatanku melihat-lihat bagian dalam gedung yang menjulang tinggi itu. Khayalanku melayang-layang setiap kali menyaksikan kemewahan ruang dalam kantor-kantor itu.

Suatu kali, misalnya, aku pernah dibuat terpana oleh pemandangan di suatu lantai dalam UOB Building, gedung tertinggi di kawasan itu. Ada satu lantai yang tidak dijadikan ruangan kantor, melainkan menjadi *hall*, semacam lantai peralihan. Di sana biasa digelar pameran lukisan. Secara tak sengaja aku pernah melihat lantai itu dan akhirnya memutuskan untuk melihat-lihat areanya karena sunyi. Yang membuatku terpukau adalah jendela-jendela besar bak akuarium yang memungkinkan orang bisa memandang Singapura secara menyeluruh. Luar biasa! Indah sekali. Terlihat kontur Singapura yang diwarnai bangunan apartemen-apartemen yang rapi, gedung

SETIAP HARI AKU MERASA MENDAPAT TANTANGAN BARU KARENA AKAN BERTEMU DENGAN ORANG-ORANG YANG BARU DI KANTOR YANG BERBEDA. YANG PALING TERASA ADALAH KEMAMPUAN BAHASA INGGRISKU YANG TERLATIH LEBIH BAIK. AKU JUGA MEMPELAJARI TATA KRAMA BERBICARA DI LINGKUNGAN KANTOR SECARA OTODIDAK.

tinggi, tata lansekap yang cantik dan Singapore River yang meliuk indah. Aku memandang itu dengan mata nyaris tak berkedip. Betapa bahagianya orang-orang yang bekerja di tempat ini. Aku berkhayal suatu ketika bisa memasuki gedung semewah itu, dengan busana kerja yang rapi dan memiliki pekerjaan menarik.

Demikianlah, semangatku bekerja terus menggejolak.

Lantaran aku masih memiliki energi yang cukup, aku masih mau bekerja pada akhir pekan, saat *florist* tutup. Kudapat informasi bahwa sebuah hotel berbintang lima di kawasan Orchard membutuhkan tambahan pelayan untuk mengurus *banquet* saat pesta di *ballroom*. Tugasnya, melayani kebutuhan makan dan minum di setiap meja.

Satu pelayan bertugas mengurus satu meja. Segera kurespons informasi itu dengan mendatangi hotel tersebut.

Tidak sulit ternyata menanyakan kebenaran informasi itu. Pihak hotel lalu mengarahkan aku ke bagian *banquet* dan dengan segera aku mendapatkan pekerjaan itu. Deskripsi kerjanya, aku harus datang pada pukul enam petang dan bersiap untuk menjadi pelayan pesta mulai pukul tujuh hingga sebelas malam. Upahnya 25 dolar. Tak apalah, pikirku. Lumayan untuk mengisi akhir pekan. Kadang tawaran kerja bisa datang bukan hanya pada hari Sabtu malam, tapi juga Minggu malam.

Aku pun mulai melakukan pekerjaan itu.

Sebelum bekerja, semua pelayan ditutor terlebih dahulu. Kami harus mengerti tata krama sebagai pelayan pesta. Cara berdiri, cara melayani, cara bertanya, bahkan juga cara membawa nampan dan meletakkan hidangan. Jangan lupa, ini bukan pelayan biasa, tapi pelayan pesta dengan konsep *round table*. Jumlah pelayan yang bekerja sesuai dengan jumlah meja. Satu meja biasanya memuat 8 sampai 10 orang. Itulah yang menjadi tanggungjawab setiap pelayan. Ada seorang supervisor yang memimpin kerja kami.

Pada hari pertama bekerja itu aku baru tahu bahwa pelayan *banquet* tidak boleh melintasi area dalam hotel seperti pengunjung lainnya, melainkan harus melalui jalan belakang. Melewati gang kecil gelap di samping hotel menuju area parkir, dan memasuki sebuah pintu mungil. Dari pintu itu ada sebuah lorong lagi yang akan menghubungkan dengan ruang ganti baju. Kami diharuskan secepatnya berganti pakaian dengan seragam yang telah disediakan, yakni kemeja dan celana panjang serta celemek berwarna hitam. Seragam itu modelnya buruk sekali, kedodoran, dan seperti tidak ada nilai estetisnya. Mereka tidak terlalu peduli pada *size* yang pas. Walau kedodoran, dibiarkan saja.

Kami tidak boleh banyak bicara. Harus bekerja dengan tenang, cekatan, dan steril dari kesalahan. Pekerjaan itu tidak bisa dibilang ringan. Sangat berat bahkan. Selain pekerjaannya, ketegangan yang muncul dari tuntutan kesempurnaan pelayanan menjadi beban tersendiri.

Berbeda dengan pekerjaan membagikan brosur atau bekerja di *florist*, menjadi pelayan lebih rentan mendapat teguran. Tingkat pelayanan pesta di *ballroom* hotel mewah itu memang di atas rata-rata, dan itu amat bertumpu pula pada kualitas pelayanan.

Tantangan selanjutnya, menghadapi sikap para tamu. Pesta-pesta yang diadakan di hotel itu bisa dikatakan pasti serba-mewah. Para tamu datang dari kalangan atas. Tidak semuanya bersikap ramah dan mudah dimengerti. Acapkali aku juga dihadapkan pada sikap-sikap aneh para tamu dan harus menahan sabar luar biasa.

Aku bisa menjalankan hampir semua tuntutan kesempurnaan yang diharapkan dari para pelayan, kecuali satu hal, membawa nampan penuh hidangan di atasnya dengan satu tangan di sisi bahu. Itu pekerjaan sulit. Hampir semua pelayan yang bekerja untuk pesta-pesta di *ballroom* hotel berbintang lima menguasai teknik membawa nampan ini. Satu tangan mendongak di sisi bahu dan menjadi dasar tumpuan nampan. Bayangkan jika tangan tidak stabil. Nampan bisa jatuh dan hidangan di atasnya dipastikan akan berserakan. Karena takut nampan itu goyang dan jatuh, aku memilih menahan malu, membawa nampan dengan dua tangan di depan dada. Supervisorku agaknya maklum melihat ketidakmampuanku membawa nampan dengan profesional.

Yang menyesakkan dada, pada pukul 11 malam, setelah beberapa jam kami melayani pesta, semua pelayan berkumpul di ruang belakang dan menanti supervisor mendekat. Jika dia sudah datang, kami

HIKMAH TERBESAR YANG KUHIRUP, KERJA KERAS, PERJUANGAN, KETEKUNAN, KESUNGGUHAN, TERNYATA BUKAN SLOGAN MUSTAHIL.

berbaris mengantre menerima upah masing-masing. Aku sering tersenyum getir menghayati proses mengantre ini. Apa jadinya kalau orangtuaku tahu. Tapi kutelan saja kepedihan itu. Aku tidak boleh mengasihani diri sendiri karena itu akan membuatku lemah.

Aku masih ingat, kondisi mengantre itu kadang membuat hati kesemutan. Pasalnya, jam terakhir operasional MRT, untuk kereta yang berangkat dari stasiun Orchard, adalah pukul 23.20. Selain itu, aku pun masih harus berganti kereta dan melanjutkan dengan naik bus untuk mencapai asrama di NTU. Jika pembagian upah itu berjalan lambat, bisa dipastikan aku tidak akan bisa naik MRT atau bus. Walhasil, harus naik taksi. Ongkosnya saja bisa mencapai 30 dolar. Sungguh tidak masuk akal, upah kerja 25 dolar, ongkos taksi 30 dolar.

Itu sebabnya aku selalu berusaha keras agar bisa berada di urutan pertama setiap antre mendapatkan upah. Itu pun tantanganku tidak langsung selesai. Sebab, acapkali pembagian upah berlangsung pukul 23.00 menuju pukul 24.00. Jadi, setelah mendapat uang, aku akan berlari sekencang-kencangnya, melewati area parkir hotel,

menyusuri gang kecil gelap di sisi hotel dan menapaki pelataran di sepanjang pertokoan Orchard menuju stasiun MRT. Bukan main! Tidak jarang aku sampai di dalam MRT dengan napas tersengal-sengal. Aku duduk dengan lemas setelah berlari super-cepat. Itu pun masih harus ditambah dengan naik bus untuk mencapai asrama. Pukul 01.00 dini hari aku baru tiba di kamar.

Yang paling melegakan, bila kami mendapat jatah lembur di acara pesta itu. Acapkali, pesta berlangsung lama sampai lewat tengah malam. Jika begitu, biasanya supervisor akan meminta para pelayan untuk tetap tinggal dan mendapatkan tambahan upah plus ongkos taksi! Sayangnya jatah lembur tidak selalu diberikan kepada semua pelayan. Supervisor akan menentukan berapa orang pelayan yang bisa bertahan untuk kerja lembur, dan biasanya jatah lembur akan diberikan kepada pelayan yang lebih senior.

Secara umum, aku belajar banyak dari pekerjaan baru ini. Pelayanan yang efektif, rapi, cekatan, dan sempurna! Juga keramahan. Bagaimana kita bisa membangun mental yang tangguh untuk bisa bekerja keras dan menunjukkan keramahan sikap. Ini adalah pembelajaran yang berharga.

Satu hal yang sering membuatku sering mengelus dada di pekerjaan ini adalah proses pembuangan makanan. Ya, pesta-pesta di *ballroom* hotel mewah itu selalu menyisakan makanan-makanan lezat yang berhamburan. Tapi pihak hotel memberlakukan peraturan, tidak boleh ada makanan hotel yang dibawa pulang. Semua sisa makanan harus dibuang. Dan kami yang membuang makanan itu disaksikan supervisor. Bisa dibayangkan bagaimana merintihnya perutku melihat sup hisit yang mahal, steik enak, dan macam-macam hidangan lagi jatuh ke tong sampah. Betapa inginnya aku membungkus sedikit untuk kunikmati di kamar asrama.

Pengalaman kerja di pertengahan tahun 2000 itu sungguh mengesankan. Aku terkesima pada kemampuanku melakukan pekerjaan yang tidak pernah terbayangkan dalam hidupku, menjadi pembagi brosur, pegawai toko bunga, pelayan. Orang boleh mengatakan itu adalah pekerjaan rendah. Tapi bagiku, hikmah pengalaman yang tersuntikkan ke diriku luar biasa besarnya. Aku belajar banyak. Sangat banyak.

Hikmah terbesar yang kuhirup, kerja keras, perjuangan, ketekunan, kesungguhan, ternyata bukan slogan mustahil. Bergeraklah dengan nilai-nilai itu, dan kita akan melihat perubahan! Pekerjaan-pekerjaan kecil itu akan menstimulir kepekaan kita untuk bekerja lebih baik, lebih cerdik, lebih efektif, lebih efisien. Selalu ada hal baru yang membuat kita lebih berilmu.

Aku bisa menabung lebih banyak lagi. Dan seseorang yang ingin kusenangkan hatinya atas keberhasilanku melewati pekerjaan-pekerjaan itu adalah Alva, orang yang tak putus-putus menyemangatiku.

Pada suatu malam ketika aku pentas paduan suara di kampus, Alva naik ke panggung dan memberiku bunga. Surprais yang mengejutkan dan menyenangkan. Kami menjadi sorotan khusus malam itu. Kejutan Alva yang menyenangkan itu membuatku melihat ide yang bagus.

Malam itu kutraktir Alva makan sederhana, dan kuajak dia ke tempat yang selama ini menjadi poros khayalanku. Tak lain ke UOB Building, ke lantai *hall* dengan jendela-jendela berkaca besar itu! Sama denganku, Alva terlihat bahagia dan takjub memandang Singapura dari tempat yang sangat tinggi, di malam hari pula. Singapura tampak seperti lautan dengan pijar cahaya. Kami berdua berdiri di depan jendela dan ternganga melihat pemandangan yang sungguh cantik.

”Indah sekali!” cetus Alva dengan mata berbinar. Wajahnya kelihatan bercahaya. Malam itu ia mengatakan padaku bahwa ia benar-benar bangga padaku, salut pada kemauanku bekerja keras, dan terharu dengan caraku membahagiakannya, mengajaknya ke gedung itu. Menurutnya, ideku adalah cara sederhana dengan keindahan yang luar biasa.

”Apakah kita bisa mencapai mimpi setinggi gedung ini?” Aku bercanda pada Alva.

Alva memandangku dengan sepenuh hati. Matanya lekat menancap di bola mataku. ”Tentu bisa Ria, kenapa tidak? Apakah kamu tidak menyadari kalau apa yang kamu lakukan selama di NTU adalah keberanian besar? Kamu layak bermimpi setinggi gedung ini!”

Ucapan Alva mungkin terdengar bagaikan kalimat penghibur yang mengada-ada. Tapi tidak. Pada saat kami memandang lagi pemandangan Singapura dari jendela besar itu batinku menggeliat. Ya, Alva benar. Aku boleh bermimpi setinggi apa pun. Aku pernah membaca sebuah buku dan kutemui kalimat yang indah. Manusia bisa bermimpi apa saja, karena semua yang bisa kita khayalkan adalah sesuatu yang mungkin kita gapai. Kekuatan dan kepintaran adalah modal. Tapi tidak ada yang lebih dahsyat dari keberanian dan ketekunan.

Aku menggenggam tangan Alva. Kujanjikan diriku sendiri bahwa aku akan bergerak lebih dahsyat lagi! Malam itu sungguh mengesankan. Jika kubayangkan lagi saat ini, rasanya malam itu memang telah diskenariokan Tuhan agar kami menghayati cita-cita dan harapan kami.

❊ ❊ ❊

Apa nilai yang bersemayam dalam kehidupan yang kualami di fase

ini? Tak lain adalah pentingnya menemukan wadah, baik itu partner, buku-buku, kelompok diskusi, atau mentor. Kita mungkin memiliki bakat dan tekad. Tapi sebagian orang memerlukan bantuan orang lain atau sarana yang bisa membuka dan segera menajamkan kehendak. Dengan melakukan diskusi yang rutin dan tajam, pikiran kita akan terasah untuk menajamkan pengetahuan tentang apa yang kita harapkan, dan jarak kita menuju realisasi kehendak semakin dekat. Semakin sering kita membahas harapan kita, mencari tahu cara-cara mencapainya, dan memperkayanya dengan pemikiran-pemikiran dari ragam sumber pengetahuan, semakin terdorong kita untuk melakukannya dengan konkret. Dalam konteks diriku, kehadiran Alva dan kebiasaan kami membaca buku serta berdiskusi sangat membantuku bergerak.

Nilai penting selanjutnya adalah keniscayaan dari kerja konkret. Banyak dari kita hanya sering membayangkan perjuangan dan mengerti pentingnya kerja keras. Kita punya ambisi dan idealisme untuk menjadi sukses. Namun sepanjang pemahaman kita terhadap pentingnya kerja keras tidak pernah direalisasikan, kita tidak akan benar-benar paham artinya.

Ketika aku menceburkan diri dalam berbagai jenis pekerjaan dan melakukan kerja keras, aku terdorong untuk memahami fitur-fitur di dalamnya. Harus ada strategi, ulet, inovatif, menggali kemampuan berkomunikasi. Jadi kerja keras yang dilakukan secara konkret akan mengantar kita pada banyak pengetahuan baru. Pengetahuan-pengetahuan inilah yang kemudian terus mendorong kita semakin maju dan maju.

Jadi, jangan ditunda lagi. Jika Anda benar-benar ingin berjuang untuk mengubah nasib, bekerja keraslah sejak sekarang. Lakukan sesuatu untuk memulai sejarah perubahan dalam hidup Anda.

5

Keputusan Ekstrem

Pergulatanku melewati keadaan sulit dengan berhemat dan bekerja telah mengantarkan aku pada kesadaran yang tajam: sesungguhnya kesejahteraan bisa diperjuangkan sejak muda. Resolusiku berkembang. Aku ingin menggapai kebebasan finansial di usia ke-30.

Tak ada yang kusesali dari pekerjaan-pekerjaan yang kulakukan mulai dari pembagi brosur, bekerja di toko bunga, sampai menjadi pelayan *banquet*. Aku mendapatkan penggodokan yang lebih dalam lagi. Nalarku juga bergerak-gerak mengendus objek pemikiran baru tentang apa saja yang harus kulakukan bagi masa depan. Darahku serasa dialiri oleh sebuah spirit yang dulu tidak pernah kurasakan. Kehendak berbisnis yang kuat!

Dulu aku memang tidak asing dengan bisnis. Pemandangan Papa bekerja sudah memberi pelajaran bagiku bahwa untuk hidup orang

perlu bekerja keras. Hanya saja, aku membayangkan bahwa masa itu—saat di mana aku harus bekerja keras—jaraknya masih sangat jauh. Kelak. Dan kapan ”kelak” itu akan datang, rasanya tidak perlu kupikirkan dulu.

Bahkan ketika aku terbang ke Singapura dan hendak memulai kuliah pun, benakku tidak pernah berpikir tentang perjuangan untuk mengatasi keadaan dengan bekerja. Aku—seperti kebanyakan anak muda hendak kuliah lainnya—lebih berpikir mengikut arus lazim saja. Kuliah yang tekun dan setelah lulus barulah mencari kerja.

Sejujurnya, aku bangga pada diriku berkat kemajuan-kemajuan yang kucapai walau dalam bentuk upah 5 dolar per jam yang kemudian berkembang mengikuti perubahan pekerjaan. Bukan dari nilai uangnya yang semata kulihat, tapi dari kenyataan bahwa diriku memiliki daya untuk menolong diri sendiri dan meringankan beban orangtua. Kenyataan itu ternyata tidak mengenal kata titik. Obsesiku untuk lebih berhasil, berkembang tanpa bisa distop.

Bisnis pertama yang ditipu

Satu hal yang sangat kuhayati dari apa yang telah kulakukan, dan akhirnya itu menjadi semacam rumus kesuksesan dasar untukku adalah betapa pentingnya keberanian. Jika dijabarkan, keberanian itu bisa mencipta banyak turunan. Seperti, adanya motivasi, kehendak untuk bergerak, ketidakraguan, dan pencarian. Jadi keberanian adalah motor yang sangat penting untuk bisa membawa kita pada langkah-langkah yang lebih agresif.

Banyak orang, dan rasanya semua teori bisnis yang ada di dunia ini banyak mengajarkan bahwa orang membutuhkan tiga hal untuk bisa sukses berbisnis atau mendapatkan uang, yakni adanya ilmu, modal,

dan relasi. Di saat aku kuliah dan mulai bekerja itu, bisa dibilang aku tidak memiliki ketiganya. Ilmu, tidak. Aku masih dalam status mahasiswa dan belum bisa menggunakan ilmuku untuk mencari uang. Modal, sangat tidak ada. Relasi, juga tidak ada karena aku belum memiliki jejaring, kecuali teman-teman kuliahku yang tidak atau belum memikirkan pekerjaan. Jadi sarana yang menggerakkan aku hanya keberanian, dan itu ternyata sangat berpengaruh.

Aku bisa mengatakan bahwa dunia boleh memberikan kita modal, ilmu, dan relasi. Tapi keberanian, hanya diri kita yang memproduksi. Tidak ada seorang pun di dunia yang bisa menjual atau memberikan *software* keberanian. Kemauan kita untuk bertindak murni harus dilahirkan oleh tekad diri sendiri.

Tentang waktu yang termakan oleh pekerjaan-pekerjaanku, aku juga tidak merasa sayang. Apa yang harus disesali? Tidak ada. Justru aku berpikir, selagi masih muda, belum menikah, belum disibukkan oleh urusan-urusan rumahtangga, aku bisa memaksimalkan waktuku untuk bekerja apa saja yang halal. Tidak ada kerugian sedikit pun. Yang ada justru keuntungan berupa pengalaman.

Berbekal semangat yang besar aku merasakan keberanian telah menyatu bersama napasku. Uang tabungan hasil pekerjaan yang kulakukan selama liburan semester lalu cukup banyak untuk ukuranku. Ada beberapa ratus dolar. Dan uang itu mulai membuatku gelisah. Harus diapakan uang ini? Apakah akan kubiarkan bertengger sebagai simpanan uang dan akan habis sedikit demi sedikit untuk membiayai kebutuhanku? Seharusnya aku memanfaatkan uang ini. Seharusnya uang ini bisa kuputar. Kegelisahan ini terus menyerbu kepalaku. Seperti ada dorongan untuk berpikir dan berbuat dengan berani.

Saat itu aku sudah mulai beranjak dari fase bekerja pada orang

lain. Rasanya aku sudah punya keberanian untuk segera memulai sesuatu yang lebih menantang. Kuajak Alva berdiskusi.

”Bagaimana kalau aku berbisnis?” tanyaku.

Alva tertawa. ”Aku tahu kamu akan sampai di tahap ini. Terserah, selama kamu yakin dan mengerti apa yang akan kamu geluti, *go ahead*,” jawabnya dengan nada menyemangati.

Saat itu diskusi tidak bisa dilakukan berkali-kali dan mendalam, karena Alva harus ke Australia mengikuti program pertukaran pelajar. Aku ingat, itu terjadi pada bulan Juli sampai Oktober tahun 2000. Aku benar-benar dirundung kegelisahan hebat. Memegang uang beberapa ratus dolar rasanya seperti seorang pengusaha yang bingung hendak diarahkan ke bisnis apa simpanan uangnya.

Aku mulai sering membaca koran dan banyak bercakap-cakap tentang info terbaru di dunia bisnis. Tentu saja yang skalanya bisa terjangkau oleh uangku.

Suatu hari aku mendapatkan tawaran yang sangat menggiurkan dari salah satu temanku. Dia menawarkan sebuah kesempatan bisnis mandiri yang potensial untuk meraup uang banyak dalam waktu cepat. Hanya dengan 200 dolar saja, peserta bisa segera mengembangkan potensi untuk melipatgandakan uang dengan cepat. Yang dibutuhkan adalah kerja keras, ketekunan, dan fokus.

Aku segera berpikir. Kerja keras, ketekunan, dan fokus. Rasanya aku sudah memiliki tiga hal itu. Segera kucatat alamat yang diberikan oleh temanku dan segera kuatur waktu untuk mendatangi institusi itu.

Perusahaan itu bertempat di sebuah gedung lama, bernama Peninsula Plaza. Mereka memakai sebuah ruang yang tak seberapa besar yang tampaknya merupakan ruang sewaan. Ketika aku masuk suasananya tidak mencerminkan sebuah kantor. Tak ada resepsionis,

tak ada deretan meja kerja layaknya sebuah kantor, juga tidak terlihat kesibukan karyawan yang berkonsentrasi pada pekerjaan. Yang terlihat adalah kursi-kursi yang tidak beraturan seperti bekas arena mengobrol yang tidak dibereskan. Lalu ada tumpukan berkas dan kotak-kotak kardus yang ditumpuk di pinggirnya. Tampak juga beberapa meja dengan komputer yang merapat ke dinding. Hanya ada beberapa orang di sana. Mereka segera menyambutku dengan antusias.

Dan kudapatlah informasi itu. Perusahaan itu bernama Success Forever. Konsepnya, bisnis multilevel marketing atau MLM dengan perangkat pemasaran *online*. Peserta harus membayar 200 dolar untuk mendapatkan *password*. Dengan modal *password* itulah peserta bisa mulai mengakses sistem menuju langkah-langkah sukses tersebut. Mereka menjelaskan bahwa setelah bisa mengakses sistem, aku harus mencari *downline* seperti halnya bisnis MLM. Tapi mereka meminta aku yang akan menelusuri sendiri bagaimana jalan sukses itu setelah bisa mengakses situs tersebut. Uang 200 dolar tidak akan hilang, bahkan berpotensi berkembang dalam waktu cepat.

”Jika kamu sudah mendapatkan 10 orang *downline*, kamu bisa naik ke level manajer,” tutur salah satu dari mereka. Aku terpana. Secepat itu. Mereka menyebutkan perkembangan angka yang sangat menggiurkan. Dari 200 dolar uangku bisa beranak-pinak menjadi ribuan bahkan puluhan ribu dolar.

”Baik, saya akan pelajari dulu…,” jawabku.

”Tidak bisa dipelajari kalau belum membuka aksesnya,” ujar mereka. ”Setidaknya kamu harus ikut yang 200 dolar dulu.”

Aku menganggguk setuju. Apa salahnya dicoba. Toh, menurut mereka uang 200 dolarku tak akan hilang. Mereka lalu menganjurkan aku untuk membayar 2.000 dolar dan langsung ikut 10 *password* agar

SAAT MATAKU MENATAP LAYAR KOMPUTER RASANYA AKU SEPERTI DIHADAPKAN PADA DUNIA YANG MENDEBARKAN. DUNIA YANG AKAN MEMBERIKU UANG MELALUI PEKERJAAN YANG SANGAT SIMPEL. DALAM PIKIRANKU, JIKA BEKERJA DI JALANAN SAJA AKU SANGGUP, APALAGI HANYA DUDUK DI DEPAN KOMPUTER.

bisa mendapatkan 10 "*downline*" sekaligus. Jadi levelku secara kilat sudah ada di posisi manajer. Aku bingung. Bagaimana mungkin bisa semudah itu? Akhirnya aku putuskan untuk menyerahkan 200 dolar dulu saja, dengan keyakinan uang itu tidak akan hilang.

Setelah menyerahkan uang dan mengisi aplikasi, aku masih diajak mengobrol. Mereka bercerita bahwa perusahaan Success Forever tak lama lagi akan pindah ke gedung yang sangat megah karena begitu suksesnya. Mereka akan membuat *gathering* besar untuk mengumpulkan orang-orang yang telah sukses menjadi sejahtera setelah bergabung dengan perusahaan ini. Intinya, siang itu aku seperti telah berada di pintu gerbang menuju kaya raya. Aku sangat *excited*.

Siang itu aku kembali ke asrama dengan harapan yang bergumul. Kubayangkan betapa diriku akan menjadi jutawan dengan *income* yang terus berkembang. Aku cukup hanya duduk tekun di depan komputer dan mengumpulkan sebanyak mungkin *downline*. *Password* sudah kuterima, dan akses yang telah terbuka akan memberi peluang bagiku untuk berseluncur dengan mengumpulkan peserta dan meraup uang banyak. Utang biaya pendidikanku pada bank pemerintah akan segera kulunasi, dan aku bisa menyenangkan orangtua secepatnya.

Aku mulai beroperasi. Saat mataku menatap layar komputer rasanya aku seperti dihadapkan pada dunia yang mendebarkan. Dunia yang akan memberiku uang melalui pekerjaan yang sangat simpel. Dalam pikiranku, jika bekerja di jalanan saja aku sanggup, apalagi hanya duduk di depan komputer.

Tapi sistem *online* itu ternyata tidak semudah yang kubayangkan, bahkan terkesan mengada-ada. Tak ada seorang pun yang bisa kuajak menjadi *downline*. Beberapa hari berkutat dengan itu, pikiranku mulai senewen. Bayangan 200 dolar yang akan membengkak menjadi ribuan dolar mulai meragukan. Beberapa teman yang kuajak serta terang-terangan menertawakan diriku dan mengatakan bahwa aku sudah terjerembap ke dalam bisnis yang mengada-ada.

Kebetulan ada beberapa teman kuliah yang juga mengikuti bisnis Success Forever. Mereka mengeluhkan hal yang sama. Mereka mengatakan, ada beberapa bisnis MLM berbasis *online* yang sukses dan sangat terpercaya, jadi mereka juga percaya pada Success Forever. Tapi kenapa saat mengoperasikan yang ada hanya petunjuk-petunjuk yang tidak menunjukkan arah kedatangan uang. Itu hanya semacam petuah-petuah untuk sukses belaka. Bagaimana aku bisa mengajak orang lain untuk bergabung? Aku mulai gelisah.

Dua minggu berselang, aku merasa perlu untuk mengecek ke kantor itu lagi. Aku ingin bertanya, bagaimana sebetulnya cara mengoperasikan bisnis tersebut, karena aku tidak mencatat perkembangan apa pun dari bisnis itu.

Apa yang kutemui? Kantor itu sudah ditutup! Tanpa jejak! Orang-orang di *building* itu mengatakan bahwa kantor itu sudah beberapa hari tidak diisi lagi, penyewanya entah pergi ke mana. Bukan main kalang kabutnya hatiku. Kuhubungi nomor telepon mereka, sudah mati. Aku benar-benar panik bercampur marah.

”Bagaimana saya bisa menemukan alamat kantor mereka yang baru?” tanyaku pada orang yang kutemui di gedung itu. Benakku mengingat uang 200 dolar dan rasa lemasku yang sudah menyergap ujung kaki sampai kepala. Aku tak peduli lagi dengan janji keuntungan yang sudah menjadi dongeng pepesan kosong. Yang kuinginkan, uangku kembali.

”Kami tidak tahu. Mereka pergi begitu saja,” katanya.

Aku pulang dengan gontai. Batinku dicekam perasaan marah, sedih, kesal, menyesal. Di bus, airmataku merebak. Betapa bodohnya aku mengambil jalan pintas seperti itu. Uang 200 dolar kupertaruhkan begitu saja.

Beberapa hari kemudian tersiar kabar bahwa perusahaan Success Forever memang menjalankan aksi penipuan. Mereka mengadopsi gaya bisnis MLM *online* untuk bisa menipu dan meninggalkan korban tanpa jejak. Sebetulnya banyak bisnis sejenis itu yang berjalan dengan cara yang baik dan sukses. Tapi perusahaan itu memang sudah niat menipu. Siapa bisa memburu mereka dengan nomor ponsel yang sudah mati dan alamat *online* yang tidak bisa memberi petunjuk apa-apa.

Aku benar-benar syok! Jumlah 200 dolar bukan uang yang sedi-

kit. Itu setara dengan uang makanku selama 20 minggu di saat aku masih hidup sulit. Aku menangis di kamar asrama, menyesali kebodohanku. Kukabarkan pada Alva tentang kegagalan ini. Dia hanya menjawab, ”Ini akan menjadi pelajaran berharga buatmu. Jangan menangis. Selalu ingat peristiwa ini untuk langkah ke depan. Kamu nggak akan punya rambu-rambu atas risiko ini jika tidak pernah mengalami kerugian seperti ini.”

Setelah beberapa hari menenangkan pikiran, akhirnya aku bisa ikhlas dengan kejadian pahit itu. Masih untung aku kehilangan ”hanya” 200 dolar. Bagaimana bila aku menuruti kemauan mereka membeli 10 *password* dan kehilangan 2.000 dolar?

Peristiwa itu sungguh berharga bagiku. Satu hikmah yang bisa kutangkap, tidak ada kekayaan yang bisa diraih dalam sekejap. Kita harus curiga ketika ada tawaran yang menggiurkan tanpa membicarakan kerja keras. Sungguh sebuah hikmah yang penting bagi gejolak jiwa mudaku yang sudah bersemangat untuk mengejar kemapanan.

Walau sulit, tapi aku dengan cukup cepat bisa melupakan peristiwa itu dan menyuntikkan energi usaha lagi. Hidupku tak akan membaik kalau aku hanya berkutat seputar kisah mengenaskan itu. Biarlah itu menjadi sejarah yang akan terus mengingatkan aku. Benar kata Alva, jika aku tidak diberi pelajaran seperti itu, ada kemungkinan aku tidak akan berhati-hati.

Aku dan Alva kemudian semakin sering bertukar pikiran. Buku-buku motivasi dan petunjuk bisnis yang kami baca semakin banyak. Karya Anthony Robbins-lah yang terbanyak kami lahap. Dari buku-buku itu kami menemukan poin-poin menarik yang mengarahkan orang untuk meraih kesuksesan dengan sehat.

Yang paling penting, tak pelak lagi, adalah membangun diri kita

terlebih dulu. Jiwa kita harus dibangunkan. Keberanian kita harus dihidupkan. Motivasi kita harus dibentuk. Tiada sukses yang datang tanpa kerja keras. Tiada sukses yang datang dengan mudah. Semua harus diperjuangkan. Kita bisa mencanangkan mimpi setinggi apa pun, itu tidak mustahil. Bermimpilah, dan berharaplah itu jadi kenyataan. Tapi yang pertama-tama harus dihidupkan dulu, motivasi dan kesungguhan kita untuk bergerak. Cara itu yang paling dianjurkan oleh para motivator hebat, termasuk Anthony Robbins. Dia juga menyarankan agar kita senantiasa *smart* dalam mengatur langkah untuk bisa memilih jenis pekerjaan atau usaha yang tepat. Filosofi-filosofinya yang menarik tentang cara mengejar uang menjadi pedoman yang kupegang bersama Alva.

Kerja magang

Kegagalan bisnis pertama di akhir tahun 2000 dengan cepat kusembuhkan, karena aku harus bangkit dan membenahi jalan ke depan. Aku menanamkan prinsip ini, lebih baik gagal dan kita belajar dari kesalahan daripada tidak mencoba dan kita luput dari pembelajaran itu.

Memiliki keyakinan seperti ini membuatku kembali bersemangat ketika memasuki semester enam, tahun 2001. Di semester ini kampus mengharuskan kami mengikuti kerja magang di perusahaan-perusahaan yang telah ditentukan NTU. Perusahaan-perusahaan itu memang telah menjalin kerjasama cukup lama dengan NTU dalam rangka mendukung studi mahasiswa dan memudahkan industri pula untuk mendapatkan calon unggul karyawan. Kami mendapatkan daftar perusahaan yang telah ditunjuk dan diperbolehkan memilih.

Pilihan ini pun bukannya tanpa syarat. Masing-masing perusaha-

TIADA SUKSES YANG DATANG DENGAN MUDAH. SEMUA HARUS DIPERJUANGKAN. KITA BISA MENCANANGKAN MIMPI SETINGGI APA PUN, ITU TIDAK MUSTAHIL. BERMIMPILAH, DAN BERHARAPLAH ITU JADI KENYATAAN. TAPI YANG PERTAMA-TAMA HARUS DIHIDUPKAN DULU, MOTIVASI DAN KESUNGGUHAN KITA UNTUK BERGERAK.

an memberlakukan cara yang berbeda untuk menerima mahasiswa yang magang. Ada yang langsung menerima tanpa syarat tes apa pun. Ada yang memberlakukan wawancara. Ada juga yang memakai standar nilai untuk bisa menerima mahasiswa magang. Mahasiswa yang memiliki nilai sangat baik bisa dengan leluasa memilih perusahaan yang bergengsi dan cukup besar. Beberapa perusahaan juga mengambil inisiatif datang ke NTU dan menggelar ajang seleksi di kampus. Tapi pada dasarnya semua mahasiswa yang memerlukan magang pasti bisa ditempatkan di salah satu perusahaan.

Aku memilih perusahaan semikonduktor dari Amerika, Micron

Semiconductor Pte Ltd. Perusahaan ini termasuk populer dibicarakan di antara mahasiswa-mahasiswa teknik elektro. Selain pamornya yang cukup baik, perusahaan ini juga memberi gaji magang yang sangat lumayan, 750 dolar per bulan. Lagi pula, seperti harapan mahasiswa, perusahaan tempat magang kelak akan diincar sebagai tempat mencari nafkah setelah lulus. Saat itu aku masih belum berpikiran tentang wirausaha, sehingga kepalaku pun menyemai cita-cita yang sama. Kelak akan bekerja di Micron yang kantornya berlokasi di kawasan Kallang.

Era magang itu sangat menggairahkan. Hampir semua mahasiswa tenggelam dalam gairah mempersiapkan diri untuk mulai berlatih bekerja professional di perusahaan besar. Yang paling kentara adalah bagaimana para mahasiswa menyiapkan busana kerja. Untung aku memiliki tabungan. Sempat kubeli beberapa setel baju kerja yang murah di toko pakaian This Fashion yang terkenal murah. Toko itu kerap menggelar sale besar-besaran, sehingga satu setel busana kerja pernah dijual hanya dengan 5 dolar saja!

Alva mendapatkan tempat magang sesuai dengan bidang ilmunya, teknik mesin, di perusahaan Matsushita, milik Jepang. Kurasa dia memilih dengan penuh pertimbangan mengingat sifatnya yang amat visioner. Kami berdua sama-sama bertekad untuk bisa melewatkan kerja magang sebaik mungkin, sehingga cita-cita standar lulusan NTU, langsung bekerja setelah lulus, bisa terlaksana.

Hari pertama bekerja magang, di bulan Februari 2001, benar-benar terasa menggairahkan untukku. Aku becermin setelah mengenakan busana kerja yang rapi dan tas yang telah kuisi dengan buku yang kuanggap perlu. Seperti seorang tentara yang siap bertempur aku tak mau ketinggalan satu senjata pun. Teman-temanku mengatakan bahwa acapkali di dalam pekerjaan kami akan membutuhkan teori-

teori dari buku kuliah. Agar tidak terlihat bodoh, lebih baik buku dibawa.

Aku telah menelepon Papa dan Mama, memberitahukan fase yang sangat menyenangkan ini. Papa bukan main bangganya. Dia dengan suara terharu mengucapkan selamat. Papa merasa telah ada di dalam keluarga yang meneruskan jejaknya, berkarier di dunia elektronik, walaupun masih dalam tahap magang. Sementara Mama, seperti biasa, selalu mengingatkan aku untuk terus berdoa.

Kantor Micron cukup megah. Walau tidak terlalu menjulang tinggi tapi bangunannya sangat berwibawa dan meyakinkan. Saat memasuki gedung kantor, aku merasa telah begitu tinggi meninggalkan masa sulitku. Aku telah menjadi karyawan magang, dengan busana kerja yang sangat keren dalam ukuranku, bergaji 750 dolar atau sekitar 5 juta rupiah. Untuk ukuran hidup di Singapura, gaji sejumlah itu kecil sekali. Tapi berhubung aku tinggal di asrama dan masih kuliah, gaji itu bisa dianggap sebagai uang saku yang lumayan.

Perusahaan Micron memproduksi beraneka produk semikonduktor seperti chip untuk barang-barang elektronik. Perusahaan itu tengah sibuk menciptakan chip untuk X-Box dan diniatkan menjadi pesaing Nintendo. Micron akan menyuplai kebutuhan chip untuk Microsoft yang memproduksi X-Box. Tugasku mengawasi jalannya produksi di laboratorium dan membuat laporan-laporan. Mengetahui tentang itu, aku merasa keren sekali. Alangkah hebatnya, aku bekerja di sebuah perusahaan yang mensuport industri Microsoft. Aku menjadi bagian dari rangkaian besar rantai produksi yang hebat.

Tak sulit bagiku untuk segera beradaptasi dengan lingkungan kerja. Aura kantor, tak berbeda jauh dengan kampusku, serba simpel dan abu-abu. Benar-benar bernuansa elektronik. Para karyawan berpembawaan nyaris sama, tidak banyak bicara tapi cukup ramah.

Mereka sibuk berkonsentrasi pada tugas masing-masing. Sejak hari pertama aku masuk, aku telah tahu bahwa kebanyakan karyawan di sana merupakan lulusan fakultas teknik dari universitas-universitas ternama dengan nilai yang baik. Micron memang dikenal selektif memilih karyawan-karyawannya.

Ruang kerja karyawan berupa lorong agak lebar di mana di sisinya terdapat ruang-ruang pimpinan. Meja kerjaku terletak di ruas lorong itu, berdekatan dengan supervisorku, Mr. Roslan, seorang pria Singapura berusia 30-an tahun. Mr. Roslan membawahi beberapa karyawan magang seperti aku. Di atas Mr. Roslan ada seorang manajer bernama Mr. Elan, seorang pria India berusia sekitar 40-an tahun.

Pekerjaan itu tidak terlalu sulit. Berbeda dengan berbagai pekerjaan yang pernah kulakukan, di Micron aku lebih mengandalkan pikiran dan ketelitianku. Kebanyakan dari waktuku dihabiskan di laboratorium produksi. Untuk masuk ke dalam hall besar itu aku diharuskan mengenakan pakaian khusus seperti jubah bahan plastik khusus berwarna putih. Sekilas seperti baju astronot, tapi tanpa celana panjang. Tugasku memastikan setiap mesin bekerja dengan baik. Cukup asing pada awalnya, karena aku biasa bekerja dengan mengandalkan pergerakan fisik yang lincah dan kemampuan berkomunikasi. Di Micron, aku lebih banyak bekerja dalam diam dengan konsentrasi tajam.

Ternyata pekerjaan itu bukannya tanpa tantangan. Berbagai teori dan praktik yang kupelajari di kampus memang sangat banyak membantu, tapi tantangan di lapangan jauh lebih *complicated*. Aku harus membolak-balik buku kuliah setiap hari. Dan itu bukan pemandangan yang aneh. Banyak anak-anak magang di Micron mencari waktu setiap hari untuk memelototi kembali buku-buku kuliah. Se-

belum mereka bertanya pada atasan, mereka memilih untuk berusaha memecahkan sendiri masalah pekerjaan. Jadi, benar-benar ini adalah pekerjaan di mana terapan ilmu dari kuliah adalah modal yang bulat-bulat dipakai.

Perusahaan itu sangat baik. Supervisorku, Mr. Roslan, berhasil mengajukan biaya kursus elektronik untukku, yang bisa kuikuti di dalam jam kerja pada waktu-waktu tertentu. Kesempatan ini sangat menggairahkan aku. Ada perasaan terhormat karena merasa diperhatikan.

Pada bulan-bulan itu, Januari sampai April 2001 aku sangat bersemangat. Pagi sampai sore bekerja, dan menjelang malam aku sudah berada di asrama kembali. Mahasiswa-mahasiswa seangkatanku kerap berkumpul dan kami saling berbincang tentang pengalaman di tempat magang masing-masing. Ternyata banyak cerita menggelikan yang muncul dari kultur setiap perusahaan.

Alva, misalnya, di perusahaan Matsushita, dia diharuskan mengenakan seragam berwarna abu-abu, setiap hari. Uniknya, seragam yang dipakai tukang sapu sampai CEO, sama. Jadi di hari-hari awal dia bekerja, setiap kali berpapasan dengan orang-orang di dalam lift, Alva tak tahu apakah mereka manajer, *office boy*, atau CEO! Dia juga diwajibkan mengikuti upacara penghormatan negeri dengan menyanyikan lagu *Kimigayo* sambil berbaris rapi, dilanjutkan dengan senam kesegaran jasmani. Anak-anak magang berbaris di deretan belakang.

Kantornya benar-benar menerapkan disiplin tinggi. Yang menarik jam makan siang pun sudah ditentukan dengan suara bel. Kapan mulai dan kapan berakhir harus mematuhi bunyi bel. Lucunya, jam makan siang diberikan persis 52 menit, tidak kurang dan tidak lebih. Jika ada keperluan keluar, walau hanya beberapa menit, harus seizin

pimpinan. Gaji Alva 600 dolar, tapi dia akan mendapatkan uang lembur jika bekerja *overtime*.

Demikianlah, kami menikmati bulan-bulan bekerja magang itu dengan penuh suka cita.

Aku cukup berbahagia bekerja di Micron karena lingkungannya yang sangat bersahabat. Rasa kagumku pada perusahaan Micron bertambah ketika suatu kali Mr. Roslan memanggilku dan mengatakan bahwa dia telah mempromosikan aku untuk mendapatkan beasiswa. Jadi, karena hasil kerjaku cukup baik di Micron, dia akan meminta perusahaan membayarkan 25% dari total biaya kuliahku, alias satu tahun terakhir kuliahku akan dibayarkan. Bukan main girangnya aku. Itu berarti utangku berkurang sekitar 70 juta rupiah. Aku mengucapkan terimakasih berulang-ulang pada Mr. Roslan.

Tapi beasiswa itu tidak diberikan begitu saja. Untuk mendapatkan beasiswa itu aku diharuskan melewati tes wawancara bersama banyak kandidat lain. Tes itu dilakukan di Hotel Mandarin, Orchard. Aku demikian semangatnya. Ah, hidup ternyata menawarkan banyak kesempatan dan berkah tak terduga. Kupakai busana terbaik dan kutata penampilan serapi mungkin.

Tes wawancara itu kuikuti dengan sungguh-sungguh, dan aku… gagal.

Sempat ada perasaan marah di hatiku. Aku benar-benar tak menyangka bahwa aku bisa gagal. Aku merasa telah melakukan pekerjaan sama baiknya dengan rekan-rekanku yang magang di Micron. Tapi itulah yang terjadi. Butuh waktu beberapa hari untuk aku bisa melupakan perasaan sedihku. Aku berdoa di gereja dan berusaha mendapatkan kembali kepercayaan diriku. Kenapa aku bisa kalah dengan teman-teman yang kutahu tidak terlalu istimewa prestasinya di kampus?

AKU CUKUP BERBAHAGIA BEKERJA DI MICRON KARENA LINGKUNGANNYA YANG SANGAT BERSAHABAT. RASA KAGUMKU PADA PERUSAHAAN MICRON BERTAMBAH KETIKA SUATU KALI MR. ROSLAN MEMANGGILKU DAN MENGATAKAN BAHWA DIA TELAH MEMPROMOSIKAN AKU UNTUK MENDAPATKAN BEASISWA.

Tapi aku kemudian bisa menangkap hikmahnya. Begitulah dunia persaingan. Kita tidak pernah bisa mengatakan bahwa diri kita yang terbaik. Setiap saat orang-orang mengalami kemajuan, dan tidak tertutup kemungkinan kita sedang mengalami stagnasi. Kita harus berpacu dengan kualitas jika ingin berada di *track* persaingan dan eksis. Ketenangan kehidupan di dalam perusahaan bukan berarti tidak menuntut adanya kompetisi, sama seperti saat aku membagikan brosur. Bukankah saat itu aku berkompetisi dengan diriku sendiri? Bagaimana mengalahkan perasaan malas dan menghantam perasaan malu.

Pengalaman bekerja magang itu memberiku banyak pembelajaran. Disiplin, itu yang terutama. Pelajaran lain, bagaimana bekerja dalam tim dengan kompak dan berujung hasil yang baik untuk

kepentingan bersama. Aku juga menghayati pelajaran tentang ketelitian dan kesetiaan. Ya, dasar dari pekerjaan *corporate* adalah adanya loyalitas dan kepatuhan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan.

Pada waktu-waktu tertentu aku melakukan diskusi dengan Alva perihal masa depan kami. Setelah memiliki gaji, kami tidak lagi berdiskusi di teras asrama atau pelataran kampus. Kami sudah bisa pergi ke Orchard, mencari kafe yang murah, membeli setangkup *hotdog*, segelas minuman segar, dan bisa mengobrol enak.

Yang kami bicarakan, ke arah mana bentuk masa depan kami akan diayunkan. Aku sudah melewati masa-masa ajaib, mengatasi kesulitan besar dengan berhemat dan bekerja. Aku bisa menabung walau sedikit, dan sudah menghirup aroma bisnis dari tempat-tempat bekerjaku di toko bunga, maupun *laundry*. Aku juga sudah membaca banyak buku-buku motivasi. Dan aku sudah punya pengalaman bekerja magang di industri besar seperti Micron. Oh, ya, dan aku juga pernah ditipu 200 dolar oleh perusahaan Success Forever yang *gone forever* itu.

Di manakah keberuntunganku? Di medan mana aku harus berjuang?

Mana yang akan kupilih? Menjadi karyawan Micron atau perusahaan lain dan hidup dari gaji. Atau, aku mencoba berbisnis.

"Apakah yang diajarkan oleh Robert Kiyosaki dan Anthony Robbins itu hanya iming-iming Alva?" tanyaku.

"Jawabannya ada pada pembaca, pada kita yang menyerapnya," Alva memandangku. "Kurasa, kamu sudah melakukan apa yang mereka tulis dalam buku-buku mereka. Kerja keras, keyakinan, motivasi."

Aku menunduk. "Tapi kenapa aku belum sukses? Kenapa aku ditipu 200 dolar? Kenapa aku tidak berhasil mendapatkan beasiswa yang kuharapkan?"

Alva menyemangati aku dengan mengatakan bahwa semua orang sukses pernah mengalami kegagalan, bahkan merasakan kesialan yang bertubi-tubi. Tapi mereka tidak runtuh, malah selalu belajar dari setiap kegagalan dan kesalahan. Kami lalu berdiskusi lagi tentang apa itu mimpi yang besar dan seberapa mungkin orang punya kesempatan untuk meraih itu. Kami membicarakan Anthony Robbins yang mengawali pekerjaan sebagai pekerja rendahan. Dia kini menjadi multimiliuner dan motivator kelas dunia yang sangat dihormati.

Kami begitu haus akan bacaan-bacaan tentang orang sukses dan berusaha mendapatkan rumus-rumus yang menciptakan sukses mereka. Setiap kali kami membaca sebuah buku, bisa dipastikan aku dan Alva akan segera membahasnya, berusaha mencari nilai-nilai logis yang bisa kami adaptasi.

Ini fase sangat penting dalam tumbuh kembang keberdayaan kami. Di saat itu kami berdua belum menjadi apa-apa. Hanya mahasiswa magang dengan gaji beberapa ratus dolar. Tapi yang kurasakan sangat dahsyat adalah semangat kami. Dan yang menarik, daya kritis kami sudah mulai tajam untuk mempertanyakan kebenaran-kebenaran ajaran seperti Robert Kiyosaki dan Anthony Robbins serta menyandingkannya dengan kehidupan riil kami.

Aku dan Alva memutuskan untuk terus memelihara mimpi kami menjadi orang sukses, namun tetap menjaga ”keamanan” masa depan kami dengan bekerja sebaik mungkin di tempat magang, dengan tujuan agar setelah lulus nasib kami jelas.

Aku nyaris saja tergugah untuk mengarahkan hidupku ke jalur pekerjaan profesional di *corporate*, kalau saja pada suatu kali aku tidak berbincang-bincang dengan Mr. Roslan, supervisorku yang baik hati di Micron.

BAGIKU, BEKERJA HABIS-HABISAN SEPANJANG BULAN DAN TETAP HARUS BERHEMAT DEMI GAJI YANG MENCUKUPI KEBUTUHAN HIDUP, BUKANLAH IDE YANG ENAK DIDENGAR.

”Sudah berapa lama Anda bekerja, Mr. Roslan?” aku bertanya sopan.

”Sepuluh tahun,” dia menjawab dengan penuh kebanggaan.

Aku berpikir. Sepuluh tahun, dan dia ditempatkan di meja kerja di lorong yang sama denganku.

”Bagaimana dengan Mr. Elan?” Aku menanyakan atasannya, manajer kami.

”Oh, dia bekerja lebih lama dari saya. Mungkin belasan atau bahkan dua puluh tahun,” jawabnya lagi dengan cepat.

Aku semakin membatin. ”Waktu Anda masuk ke Micron ini, di mana meja kerja Anda?”

”Ya di sini, sebagai supervisor....” Mr. Roslan tekun menjawab pertanyaanku.

Astaga. Dia bekerja sudah sepuluh tahun, berada di meja yang sama dengan jabatan yang sama. Betapa lambatnya. Aku bisa menebak, kenaikan gaji pun barangkali merangkak lambat. Dan, akhirnya

Mr. Roslan memang mengatakan, gajinya tidak mengalami kenaikan berarti. Baginya, tidak di-PHK saja sudah bagus.

Aku tidak bertanya lagi perihal Mr. Elan. Segalanya sudah jelas.

Selama berhari-hari pada bulan terakhir aku bekerja di perusahaan itu, aku sering mencermati para karyawan yang hilir-mudik dan menggelar pembicaraan kecil dengan mereka. Ya, tepat seperti dugaanku, kultur hidup mereka pada akhirnya memang diatur oleh pendapatan mereka. Mereka harus berhemat karena ada begitu banyak kebutuhan hidup yang bertumpu pada gaji. Mereka bisa sarapan dengan baik, mencukupi kebutuhan makan dengan bahan makanan yang segar dan berkualitas, ke klinik dokter yang baik bila sakit, sesekali berbelanja, namun mereka tidak bisa memiliki impian-impian lebih. Mereka juga tidak berani berandai-andai jika mendadak terjadi perubahan ekonomi dan mereka di-PHK. Gaji menjadi ”dewa” kehidupan dan mereka mengarahkan dedikasi setiap hari untuk itu.

Bagiku, bekerja habis-habisan sepanjang bulan dan tetap harus berhemat demi gaji yang mencukupi kebutuhan hidup, bukanlah ide yang enak didengar. Bukankah hidup bisa dinikmati dengan kualitas yang lebih baik? Bukankah seharusnya setiap akhir bulan kita tidak perlu ketakutan harus membayar ini dan itu, jika kita punya kepandaian?

Tentu saja aku setuju dengan konsep berhemat. Itu sangat baik untuk menjaga kestabilan finansial. Namun jika berhemat dilakukan secara terpaksa demi agar gaji bisa eksis sepanjang bulan, bukankah itu kondisi yang tidak nyaman? Aku bisa merasakan itu saat tahun pertama kuliah, karena aku belum bisa mendapatkan pekerjaan. Tapi setelah bisa bekerja, kenapa aku harus memilih jalan yang berpotensi menyusahkan hidupku?

Aku pun berandai-andai. Bekerja di perusahaan mapan itu mungkin memang aman bagi sebagian orang. Gaji pertama, dengan gelar sarjana, tak kurang dari 2.500 dolar, atau sekitar 17,5 juta rupiah. Kewajiban penduduk Singapura, harus menyetor 20% pendapatan sebagai tabungan pensiun. Berarti gajiku tinggal 2.000 dolar. Jika sudah tidak tinggal di asrama, sudah pasti aku akan kos, karena kos lebih murah daripada mengontrak apartemen murah sekalipun. Biaya kos sekitar 1.000 dolar. Tinggal 1.000 dolar. Aku tentu saja ingin mengirimkan uang pada orangtua setiap bulan, sekitar 500 dolar atau 3,5 juta rupiah. Berarti uangku tinggal 500 dolar. Taruhlah aku sudah berhemat habis-habisan untuk makan, aku tetap tidak bisa punya simpanan uang, karena jangan lupa, aku harus mencicil utang 40.000 dolar ke bank pemerintah Singapura. Biaya pendidikanku di NTU.

Aku merenung. Jadi, jika aku bekerja dengan rajin, baik, dan ulet, selama 10 tahun waktuku hanya dipakai untuk membiayai hidupku dengan minim dan mencicil utang. Astaga. Kapan aku bisa mencapai kebebasan finansial dan menyenangkan hati orangtuaku.

Kegelisahan segera menyergapku lagi. Aku tidak bisa tenang. Setelah resolusi yang kucanangkan di tahun 2000 bahwa aku ingin meraih sukses di usia muda, aku memang menjadi orang yang kritis mencermati penghasilan. Begini, Papa sudah berumur 50 tahun lebih dan aku 21 tahun. Jika aku baru selesai melunasi utang sepuluh tahun lagi, itu artinya aku baru bisa beranjak menabung pada usia 31 tahun, dan ayahku sudah berusia 60 tahun lebih. Kalau aku baru sukses di usia 40 tahun melalui kenaikan jabatan dan kenaikan gaji yang jumlahnya juga belum tentu banyak, aku baru bisa menyenangkan hati orangtuaku dengan konkret saat mereka berusia 70-an. Aku bisa membayangkan, pada usia itu orangtuaku belum

tentu masih berada dalam kondisi sehat dan masih lincah berjalan. Apa artinya aku bisa membawa mereka berjalan-jalan ke luar negeri, jika fisik mereka sudah tidak mendukung?

Runyam.

Aku ingin bisa membahagiakan kedua orangtuaku, saat mereka masih sehat dan relatif belum terlalu tua. Aku bisa mencukupi hidup mereka, membelikan barang-barang yang mereka butuhkan, mengajak mereka liburan ke tempat-tempat yang indah. Jadi, jika aku ingin mencapai harapan itu, aku harus bisa sukses di usia muda. Setidaknya sebelum usia menginjak 30 tahun.

Aku merenung. Sangat merenung. Bagaimana aku bisa meraih impianku? Dengan cara apa?

Suatu sore aku menemui Alva, dan berdiskusi lagi. Kukatakan dengan lantang, ”Alva, aku akan melupakan rencanaku bekerja sebagai profesional di perusahaan mana pun. Aku akan berwirausaha.”

Alva memandangku dengan takjub.

”Ya, aku akan mengerahkan segala kekuatan di dalam diriku. Aku akan perintahkan diriku dan mengatakan bahwa aku mampu! Aku akan mengalahkan keraguan, rasa takut, perasaan minder, dan menukarnya dengan keberanian. Aku bertekad bisa sukses sebelum usiaku 30 tahun. Aku akan berusaha sekeras-kerasnya!” kataku dengan napas memburu.

Sore itu, aku seperti diceburkan ke dalam danau harapan yang lebih luas lagi, sekaligus lebih menantang. Aku sadar bahwa tekad dan resolusiku bukan lagi sebatas slogan di bibir. Resolusi itu secara nyata telah memengaruhi jiwaku begitu kuatnya. Aku dihampiri kegelisahan yang menantangku bergerak, dan tidak ingin kubohongi perasaan itu. Kuanggap itu sebagai panggilan alam yang terpantul dari cita-citaku sendiri.

Jadi, di saat mahasiswa lain sedang menata harapan agar bisa bekerja di tempat magang masing-masing, kelak setelah lulus kuliah, aku justru sedang berancang-ancang untuk menjauhi rencana itu dan membentuk formula masa depan yang baru.

❊ ❊ ❊

Bisa kusarikan beberapa nilai yang muncul dari fase kehidupanku di masa ini. Aku melihat kegagalan-kegagalan yang kualami sebagai pelontar diriku dari ranah naif. Kesuksesan memerlukan kejelian, kewaspadaan, selain keberanian. Dengan dihajar kegagalan, aku terdorong untuk selalu memasang radar dan memperbanyak informasi, agar kesalahan yang sama tidak terulang lagi.

Sementara kegagalan mendapatkan beasiswa mengajarkan aku bahwa tidak semua yang kita harapkan dalam hidup akan terjadi sesuai dengan gambaran kita. Kelak aku menyadari, ada maksudnya kenapa Tuhan tidak mengizinkan aku mendapat beasiswa. Sebab bila iya, mungkin aku sekarang menjadi karyawan di sana. Jadi, ketika gagal mencapai apa yang kita harapkan, selalu hidupkan optimisme dan berpikir bahwa akan ada jalan lain yang tak kalah indah yang tengah dipersiapkan untuk kita.

Diri kita harus selalu menghidupkan kemampuan untuk bermanuver dengan luwes di atas segala kondisi apa pun. Jangan terjebak diam dalam satu keadaan yang buruk. Beranjaklah dan berpikirlah lagi untuk menemukan hal-hal positif yang baru. Dengan demikian hidup kita *moving*.

6

Pertemuan dengan Anthony Robbins!

Dengan berani aku kemudian mengubah haluan dengan ekstrem dalam membidik masa depanku. Aku sudah merencanakan sesuatu yang jelas setelah lulus kuliah. Wirausaha, walaupun tak ada modal. Hampir semua temanku mentertawakan rencanaku.

Apa yang kuimpikan setelah sadar tak akan mencari uang sebagai karyawan? Aku ingin mapan dan meraih kebebasan finansial di usia muda. Sebelum usiaku 30 tahun. Ini telah menjadi resolusi pasti, tidak ditawar-tawar lagi.

Perubahanku dalam memetakan masa depan dengan membuat manuver profesi terbilang ekstrem. Bagi kebanyakan mahasiswa lulusan NTU yang notabene bukan berasal dari keluarga kaya dan tidak memiliki modal, memilih jalur wirausaha adalah sesuatu yang dianggap gila. Kenapa harus repot-repot berbisnis yang belum jelas keberhasilannya, sementara dengan modal ijazah mereka sudah bisa

masuk ke perusahaan bergengsi. Tiap bulan penghasilan datang, hidup aman.

Tapi visiku ke depan telah begitu kritis dan tajam. Aku bertekad ingin meraih kebebasan finansial sebelum usiaku menginjak 30 tahun, karena aku ingin bisa berbuat banyak selagi orangtuaku masih muda.

Aku yakin, manusia memiliki kekuatan tersembunyi yang bisa diledakkan jika mau. Apa yang sudah kualami telah membuktikan itu. Aku merasakan sendiri keajaiban itu pada diriku, walau takarannya baru berupa mahasiswi miskin yang bisa menyiasati keadaan. Maka, kenapa aku harus ragu? Kenapa aku harus berpikir standar?

Mungkinkah bertemu Anthony Robbins?

Aku harus berani.

Aku tidak boleh memelihara rasa takut.

Aku sanggup, dan memiliki kekuatan untuk mengembangkan kesanggupanku.

Aku boleh memiliki mimpi yang besar. Dan aku bertekad melakukan upaya untuk bisa mencapai cita-citaku.

Pertengahan tahun 2001, setelah masa magang berakhir, aku benar-benar telah mengisi pikiranku dengan rencana yang pasti tentang masa depan. Berjuang di atas kaki sendiri atau berwirausaha. Itulah satu-satunya cara untuk meraih impianku, menjadi sukses dan menggapai kebebasan finansial sebelum usia 30. Sebab pilihanku tentang masa depan hanya dua. Mengikuti cara yang umum, menjadi karyawan, dan aku merendahkan impianku. Atau berkeras meraih impianku tapi aku meningkatkan kadar perjuanganku, alias tidak mengikuti cara yang umum. Aku memilih jalan kedua.

Saat itu semua mahasiswa NTU seangkatanku mulai bersiap untuk menghadapi semester yang agak senggang tapi menuntut berpikir lebih ”dalam”, yakni masa pembuatan skripsi.

Di saat-saat sedang istirahat dari belajar, aku dan Alva menjadi semakin sering bersama-sama dan berusaha menyerap hal-hal positif yang bisa membangun kami lebih baik. Datang ke pameran-pameran edukasi, membaca buku, ikut seminar motivasi dengan tiket murah, adalah kegiatan yang kerap kami lakukan.

Kami berkhayal, seandainya kami tinggal di Amerika, pastilah kami akan berusaha keras untuk bisa bertemu idola kami Anthony Robbins. Betapa indahnya jika kami bisa mendapatkan beberapa kalimat saja dari motivator dahsyat itu untuk lebih membakar semangat kami. Betapa inginnya kami diyakinkan bahwa harapan untuk meraih kebebasan finansial di masa muda itu bukan impian mustahil.

Walau begitu, bukan berarti aku tidak dihinggapi keraguan. Ada saat-saat di mana aku kadang berpikir apakah impianku adalah sesuatu yang muluk? Jangan-jangan benar kata kawan-kawanku bahwa impianku merupakan pemikiran gila. Mana bisa Merry Riana? Mana bisa menjadi kaya, bebas secara finansial di usia muda. Kau tidak memiliki modal. Orangtuamu tidak kaya. Kau tidak memiliki relasi hebat yang akan memberimu bantuan modal. Kau bahkan belum lulus kuliah.

Godaan-godaan pikiran itu sering muncul dan seperti menghentikan sesaat napas semangatku. Jika sudah begitu aku kembali berdoa dengan khusyuk dan kusegarkan lagi hatiku dengan optimisme. Terngiang-ngiang kalimat ibuku, ”Serahkan segalanya kepada Tuhan, dan Dia akan menunjukkan jalan selangkah demi selangkah….”

Pernah aku berbicara pada Alva. ”Seandainya impian kita hanya khayalan di siang bolong, apa yang akan kita lakukan?”

”Realistis dan terus berusaha,” jawab Alva.

”Jangan-jangan bukan hanya janji sukses Anthony Robbins yang tidak akan terjadi. Tapi bertemu dia pun mungkin hanya mimpi,” aku tertawa. ”Mungkin saja selama ini kita benar-benar hanya bermimpi dan berhenti sebatas mimpi.”

Kalimatku sepertinya merupakan sinyal yang memperlihatkan keraguan sekaligus keyakinanku. Ya, aku kadang memang berada di batas keraguan dan keyakinan. Dan harapan bisa bertemu Anthony Robbins seperti menjadi permainan yang memberikan jawaban. Seperti ada tantangan yang lahir dari hatiku bahwa bila aku berhasil bertemu langsung dengan Anthony Robbins, keraguanku akan jalan sukses segera tumbang. Jika aku sampai bisa meraih impianku bertemu Anthony Robbins, berarti impian-impian lain pun mungkin terjadi.

Aku menjadi seseorang yang begitu obsesif dalam membuat tarik-menarik harapan dan kenyataan. Selama ini aku bekerja, mengerahkan tenaga cukup besar, dan mendapat gaji yang pas-pasan saja. Namun semangatku akan hari depan yang lebih baik bisa terbangun berkat tekad dan keyakinan pada bacaan-bacaan inspiratif seperti buku yang dibuat oleh Anthony Robbins. Kemudian aku telah sampai pada titik di mana kupertanyakan kembali sesuatu pada diriku, apakah aku bisa mencetak satu saja bukti dari impianku? Bertemu Anthony Robbins.

Tantangan dari hatiku itu ternyata berbuah peluang menuju kenyataan.

Di suatu malam, aku dan Alva sedang melihat-lihat pameran pendidikan yang digelar di Suntec City. Di *hall* raksasa itu kami mengunjungi stand demi stand dan mengambil brosur. Perlu diketahui, kegiatan ini menjadi semacam hiburan gratis bagi kami. Ya, kami

AKU MENJADI SESEORANG YANG BEGITU OBSESIF DALAM MEMBUAT TARIK-MENARIK HARAPAN DAN KENYATAAN. SELAMA INI AKU BEKERJA, MENGERAHKAN TENAGA CUKUP BESAR, DAN MENDAPAT GAJI YANG PAS-PASAN SAJA.

memang punya uang untuk duduk di kedai kopi dan menikmati sedikit camilan dan minuman yang enak, tapi tentu saja uang kami akan cepat habis kalau dipakai untuk menikmati seharian penuh dengan bersenang-senang. Semua tahu, Singapura adalah negeri yang sangat mudah memancing uang keluar. Sarana hiburan dan tempat makannya menggoda. Oleh karenanya, aku dan Alva menyukai datang ke pameran. Sambil *refreshing*, membunuh waktu dengan kesenangan yang gratis. Bahkan, sering kali pengunjung juga mendapat *goody bag* dengan suvenir menarik, bahkan konsumsi!

Di pameran malam itu, saat aku dan Alva sudah merasa letih berkeliling *hall*, kami memutuskan keluar sebentar. Ketika itulah kami melewati sebuah stand yang sangat mungil. Berbeda dengan kebanyakan stand lainnya, stand ini kelihatannya tidak niat sama sekali. Sudah ukurannya sempit, stand itu juga hanya meletakkan sebuah meja dengan tumpukan brosur di atasnya. Tidak ada dekorasi

sama sekali. Aku dan Alva penasaran. Hanya ada satu orang yang bertugas membagikan brosur sekaligus pemberi penjelasan.

Aku membaca sekilas brosur yang dia berikan. Dan mataku terbelalak seketika! Kuberikan dengan cepat brosur itu pada Alva. Sama denganku, respons Alva juga terkejut. Wajahnya sampai memerah menahan rasa girang.

”Anthony Robbins akan datang ke Singapura!” Aku memekik. Ya Tuhan, impianku sepertinya tengah berlari mendekatiku.

Brosur itu dengan gamblang menjelaskan, Anthony Robbins akan datang ke Singapura dalam waktu dekat dan menggelar sebuah seminar motivasi. Bukankah itu kabar yang dahsyat! Bayangkan, beberapa hari sebelumnya aku berkhayal bisa bertemu dengan tokoh bisnis yang sangat sukses itu, dan aku sempat tidak meyakini apakah khayalanku akan jadi kenyataan.

”Alva! Kita harus datang! Mimpiku hampir terwujud. Aku bisa melihat langsung Anthony Robbins bicara!” Aku tak bisa menahan gembira. Penjaga stand hanya memandang kami berdua dengan bengong. Mungkin bingung melihat reaksi kami yang sangat emosional.

Kami berbicara dengan sang penjaga. Dia bercerita, Anthony Robbins akan menggelar seminar spektakuler sepanjang 4 hari berturut-turut di sebuah gedung yang sangat besar, Singapore Expo. Sengaja tempat yang biasa dipakai konser besar itu yang dipakai, karena pesertanya diperkirakan mencapai 5.000 orang. Jadi ribuan orang akan melewatkan 4 hari seminar yang padat.

Aku dan Alva tercengang. Terbayang oleh kami bagaimana 4 hari itu peserta akan dikenyangkan oleh petuah-petuah dahsyat dari sang motivator kelas dunia. Betapa indahnya. Sedangkan kami hanya menelusuri kalimat-kalimat dalam bukunya saja sudah demikian dibuat bersemangat.

Pertanyaan pertama yang kami ajukan pada sang penjaga adalah harga tiket. Dan terkejutlah kami ketika penjaga stand itu menyebutkan sebuah harga. Satu tiket dikenai biaya 1.250 dolar! Melebihi gaji magangku satu bulan. Bahkan melebihi dua bulan gaji magang Alva.

”Itu sudah kena diskon,” tutur si penjaga stand. ”Tadinya kami menjual 1.750 dolar untuk tiket yang paling murah. Tapi karena sudah cukup laris, kami menjual murah untuk menghabiskan sisa kursi.” Ia lalu menambahkan, jika kami tidak segera membeli tiket secepatnya, kemungkinan akan kehabisan karena peminatnya sangat banyak sementara sisa tiket tinggal beberapa lembar saja. Maklum, orang dari luar Singapura pun berebut tiket.

Tenggorokanku tercekat. Ini jelas momen yang tak boleh dilewatkan. Tapi harga tiket 1.250 dolar per orang? Wah, aku garuk-garuk kepala. Alva segera berpamitan pada penjaga dan berjanji akan kembali tak lama lagi. Dia lalu mengajakku berjalan ke sebuah tangga yang agak menyudut dan sepi di luar *hall*. Kami berdiskusi.

Apakah kami perlu memikirkan seminar itu? Seberapa besar arti Anthony Robbins bagi masa depan kami? Siapkah kami mengeluarkan 2.500 dolar atau 17,5 juta rupiah untuk dua tiket seminar itu? Hei, uang sebesar itu tidak memberikan kami benda. Hanya memberikan kami nasihat yang belum tentu bisa mengubah hidup kami. Jadi, beli atau tidak beli?

Diskusi yang alot kami lakukan. Uang sebesar itu jumlahnya tidak sedikit, apalagi bagi kami yang harus mengumpulkannya sedikit demi sedikit. Saat itu kami benar-benar dicekam bimbang.

”Tapi, pertemuan dengan Anthony Robbins adalah bagian dari keajaiban yang kuimpikan,” kataku pada Alva. ”Buku-bukunya membawa pengaruh sangat besar buatku. Apalagi jika kita bisa men-

TANGANKU GEMETAR KETIKA MENGAMBIL UANG. ALVA PUN MERASAKAN HAL YANG SAMA. LUAR BIASA. BELUM PERNAH SEUMUR HIDUP KAMI DI SINGAPURA, KAMI MENGAMBIL UANG SEBANYAK ITU SECARA LANGSUNG DARI ATM, DAN AKAN KAMI HABISKAN LANGSUNG PULA.

dengarnya bicara secara langsung. Mari kita beli tiket itu, dan berusahalah agar uang kita bisa kembali dalam bentuk perubahan hidup yang lebih baik!" Aku menyemangati Alva.

Alva setuju. Dia mengatakan lagi satu prinsip yang pernah dia baca di sebuah buku motivasi. Berani bertindak belum tentu menjamin keberhasilan. Namun tidak bertindak sudah pasti menjamin kegagalan.

Sekitar 2 jam kami berembuk, dan akhirnya kesepakatan muncul. Kami memutuskan membeli tiket seminar yang sangat mahal itu. Kami kembali ke *hall* pameran. Sang penjaga, laki-laki muda yang sebaya dengan kami, masih ada di standnya.

”Kami mau membeli tiket seminar Anthony Robbins, dua lem-

bar," kataku dengan keyakinan yang kuusahakan tegak. Bayangan uang 2.500 dolar masih sedikit mengganggu pikiranku.

"Baik, harus dibayar *cash* seratus persen," katanya mantap.

Kami tercengang.

"Semua pembeli tiket harus membayar penuh, nanti tiket dikirimkan ke alamat Anda," katanya lagi.

Kami masih bengong. Ya, kami memang serius ingin membeli tiket, tapi membayar langsung *full* 2.500 dolar, rasanya terlalu dini. Setidaknya kami butuh bernapas beberapa hari untuk membangun rasa rela. Setidaknya, masak tidak boleh dibayar setengahnya dulu.

"Jadi atau tidak?" sang penjaga stand bertanya lagi.

Kami berdua lalu pamit ke ATM dan berjanji akan datang sepuluh menit kemudian. Sambil berjalan, masih sulit kucerna keberanian kami. Sebentar lagi kami akan menyerahkan uang tunai sebanyak 17,5 juta rupiah atau 2.500 dolar untuk ikut seminar. Itu adalah pengeluaran terbesar kami untuk sesuatu yang tak berbentuk.

Tanganku gemetar ketika mengambil uang. Alva pun merasakan hal yang sama. Luar biasa. Belum pernah seumur hidup kami di Singapura, kami mengambil uang sebanyak itu secara langsung dari ATM, dan akan kami habiskan langsung pula.

Kami sama-sama terdiam ketika berjalan menuju *hall* pameran. Anak muda itu kembali menyambut kami. Aku mendekatinya dan kuserahkan uang sebanyak 2.500 dolar padanya. Berat sekali rasanya ketika jemariku menyodorkan uang itu. Itu jumlah yang besar sekali.

Dengan cepat anak muda itu menuliskan kuitansi, dan kami diminta menuliskan alamat kami. Tiket akan dikirim sekitar tujuh hari setelah hari itu. Saat transaksi berlangsung batinku masih terasa kebat-kebit. Bolak-balik mataku melirik tumpukan dolar yang

kuberikan. Benarkah ini akan membawa perubahan dalam hidup kami? Aku berusaha ikhlas karena uang sudah kuberikan.

Anak muda itu memberi kami kuitansi. Kami berpamitan dan berjalan keluar.

Di eskalator menuju lobi lantai bawah, mendadak aku terpikir untuk mengamati kuitansi yang diberikan anak muda tadi. Kuamati dengan saksama. Mataku menegang curiga. Dia hanya membuat kalimat simpel di atas kuitansi biasa yang tidak menyematkan nama perusahaan. Selain itu dia juga hanya mencantumkan namanya dengan TY. Mencurigakan! Benakku segera mengingat kembali kasus penipuan perusahaan Success Forever. Apakah TY berarti Thank You for your money? Ah, aku tak mau ditipu lagi!

”Alva! Ini mencurigakan!” sentakku.

Alva melihat kuitansi itu dan wajahnya menyiratkan rona kecurigaan yang sama. ”Kenapa dia tidak menulis dengan jelas info tentang *event organizer*nya?” Alva tampak khawatir. ”Kita harus kembali!”

Dalam sedetik, kami seperti dihantam palu godam.

Berdua, kami berlari tergopoh-gopoh menuju ke *hall* kembali. Batinku dikoyak perasaan takut luar biasa. Bagaimana jika uang sebanyak 2.500 dolar milik kami raib? Perasaan yakin tadi telah berubah menjadi ketidakpercayaan membabibuta. Jangan lupa, aku pernah trauma ditipu 200 dolar. Kami berlari dengan napas tersengal-sengal.

Sampai di *hall*, pemandangan yang kami lihat semakin menuai kecurigaan lagi. Anak muda yang menuliskan namanya dengan ”TY” itu sedang terburu-buru membenahi mejanya. Kenapa dia langsung menyudahi stand-nya hanya sesaat setelah kami pergi? Aku mendekatinya. TY nampak terkejut dan menatap kami dengan pandangan yang berarti ’Ada apa lagi?’

KEPUTUSAN KAMI MEMBELI TIKET SEMINAR ANTHONY ROBBINS ADALAH SEBUAH KEBERANIAN DAHSYAT. SAAT INI JIKA KUTILIK JEJAK LANGKAHKU DI MASA ITU, SADARLAH AKU BETAPA BESAR PENGARUH KEBERANIAN DAN TEKAD.

”Maaf, kenapa Anda sudah bebenah begini?” tanyaku.

TY memandang kami berdua. ”Memang ini sudah jam tutup pameran.”

”Saya ingin bertanya, kenapa Anda hanya menuliskan TY di kuitansi. Kenapa bukan nama Anda?” aku bertanya dengan santun.

”Lho, itu memang nama saya,” dia memandang kami berdua dengan mimik agak terganggu.

Alva mengambil alih pembicaraan. ”Maaf, bisakah kami meminta kartu pengenal Anda? Kami sama sekali tidak tahu perusahaan apa yang bisa kami hubungi setelah memberi 2.500 dolar tadi....”

Anak muda yang menamakan dirinya ”TY” itu menatap kami dengan pandangan bingung. ”Untuk apa? Nanti toh akan kami kirimkan tiket Anda berdua?”

”Kami butuh keterangan tentang Anda. Maaf sekali, uang 2.500 besar artinya buat kami,” Alva memandangnya dengan sopan. ”Kami

harap Anda bisa mengerti bahwa kami betul-betul butuh keyakinan bahwa uang kami memang bisa menjadi tiket."

TY akhirnya memberikan kartu pengenalnya. Kami segera melihat dengan saksama. Wah, betul, ternyata namanya memang TYLUS. Nama itu biasa dipersingkat dengan TY. Alva lalu mengambil kertas dan pulpen, lalu menuliskan semua data yang ada di kartu pengenal itu. Wajah TY tampak pasrah walau ada semburat bingung di rautnya. Apa boleh buat, kami memang perlu melakukan ini. Transaksi yang barusan terjadi adalah sesuatu yang dahsyat bagi kami. Mengeluarkan uang 2.500 dolar untuk tiket yang belum ada, hanya secarik kertas tanda terima yang sederhana. Sangat bisa dimaklumi kalau kami menjadi begini teliti.

Alva lalu memandangku. Sudah tak ada yang bisa kami lakukan lagi. Itu sudah tahap pol. Kami mengangguk dan tersenyum pada TY seraya mengembalikan kartu pengenalnya. Kami masih dalam pergolakan rasa "setengah berjudi". Uang ini bisa saja hilang dengan sia-sia. Kemungkinan itu ada. Tapi kecemasan itu tak boleh memangkas harapan kami bertemu Anthony Robbins.

Setelah itu, kami pulang dengan tabungan gelisah. Apakah malam ini kami telah melakukan hal yang bodoh atau yang benar?

Keberanian yang terjawab!

Keputusan kami membeli tiket seminar Anthony Robbins adalah keberanian dahsyat. Saat ini jika kutilik jejak langkahku di masa itu, sadarlah aku betapa besar pengaruh keberanian dan tekad. Semangat kami telah sampai pada level keyakinan yang cukup tinggi terhadap niat untuk berjuang secara mandiri. Tiket seminar yang sangat mahal itu menjadi bagian dari keyakinan kami.

Beberapa hari kemudian kami melewatkan waktu dengan perasaan tenang yang dibuat-buat. Kami masih berdebar-debar memastikan apakah tiket itu memang ada. Kadang aku berpikir, apa yang kami lakukan jangan-jangan seperti seorang anak kecil yang membeli mainan Superman dan berkhayal dia bisa ikut terbang dengan mainan itu. Atau seorang gadis yang membeli permainan alat kosmetik dan bermimpi menjadi cantik dalam sekejap.

Dan kegelisahan kami akhirnya terjawab. Selang satu minggu kemudian, sebuah amplop terkirim ke alamatku di asrama. Isinya, dua lembar tiket seminar Anthony Robbins yang digelar pada bulan Agustus 2001. Aku melonjak riang. Bertemu Anthony Robbins! Motivator yang bukunya menemani hari-hari perjuanganku. Itu luar biasa.

Hari yang indah itu tiba. Pada hari Jumat di pertengahan bulan Agustus, seminar itu dimulai di Singapore Indoor Stadium. Aku begitu berdebar. Seperti apa gerangan manusia hebat itu? Dari Alva aku tahu bahwa tiket yang kami beli adalah yang termurah. Jatah duduk kami jauh di belakang. Dari surat kabar, Alva juga tahu bahwa pembeli tiket seminar itu luar biasa banyaknya dari negeri sekitar Singapura, seperti Malaysia dan Indonesia. Anthony Robbins memang terbilang sangat jarang ke Asia Tenggara. Selain itu kami juga mengetahui info tentang karakter seminar Anthony Robbins. Ajang-ajang pemberian motivasi yang dia gelar selalu berkesan agung, megah, sekaligus emosional. Tidak jarang peserta menangis penuh haru karena merasa telah diketuk hatinya oleh petuah-petuah Anthony Robbins. Apa yang dia katakan seperti mata pisau yang tajam dan sanggup merobek hati serta pikiran yang tertutup menjadi sangat terbuka dan bersemangat. Jika tidak memberikan dampak yang dahsyat terhadap pesertanya, mustahil tiket seminarnya dijual

KAMI JUGA BERBINCANG DENGAN SEORANG ANAK MUDA YANG MENGAKU MENGHABISKAN SEMUA TABUNGANNYA UNTUK BISA MENJADI PESERTA SEMINAR ANTHONY ROBBINS. "INI INVESTASI," KATANYA. "MUNGKIN PERTEMUAN EMPAT HARI DENGAN ANTHONY ROBBINS INI AKAN SAMA KADARNYA DENGAN KULIAH BISNIS SATU SEMESTER, ATAU BAHKAN LEBIH."

begitu mahal. Konon, di setiap seminarnya, Anthony Robbins tampil bak bintang yang sangat eksklusif sekaligus misterius. Dia akan menghilang ke balik panggung setelah memberi ceramah, dan tak kelihatan lagi. Dia tidak pernah menyediakan sesi foto bersama.

Benar, seminar itu memang disesaki peserta. Gedung yang sangat besar itu penuh oleh manusia. Pengaturan kursi ditata sangat rapi, berbentuk sejumlah barisan dengan beberapa jalur kosong di antaranya. Kami duduk di deret belakang. Namun jangkauan pandangan ke panggung cukup jelas. Kuperhatikan, semua wajah

yang datang terlihat antusias, tak sabar, dan menyiratkan cahaya harapan. Laki-laki dan perempuan semua bersemangat. Kami sempat berbincang dengan beberapa orang di sana, dan mereka mengatakan hal yang sama dengan perasaan kami.

”Anda tahu, faktor yang membuat kita lamban bergerak adalah miskinnya motivasi. Saya datang ke seminar ini untuk memberi vitamin dan energi bagi pikiran saya,” tutur seorang perempuan berusia matang. Dia pengusaha, dan merasa perlu menyemangati dirinya kembali.

Kami juga berbincang dengan seorang anak muda yang mengaku menghabiskan semua tabungannya untuk bisa menjadi peserta seminar Anthony Robbins. ”Ini investasi,” katanya. ”Mungkin pertemuan empat hari dengan Anthony Robbins ini akan sama kadarnya dengan kuliah bisnis satu semester, atau bahkan lebih. Saya tidak merasa sayang kehilangan uang sebesar itu untuk sesuatu yang akan mengubah hidup saya,” anak muda itu tertawa.

Detik-detik yang ditunggu itu akhirnya datang. MC mengumumkan bahwa Anthony Robbins tengah mendekati gedung dan tak lama lagi dia akan segera muncul. Kami diminta berdiri untuk menyambutnya. Aku menarik napas dengan tegang.

Pintu utama terbuka. Dan muncullah sosok itu. Aku menatap tak berkedip. Dia masuk dengan karisma bintang yang luar biasa. Gemuruh tepuk tangan menyambutnya. Dia mengenakan kaus hitam yang pas badan, celana pendek warna cokelat muda, dan sepatu kets. Senyumnya mengembang dengan lebar dan tatapannya bercahaya. Langkahnya mantap diarahkan menuju panggung. Dia menyalami beberapa orang yang mengulurkan tangan ke arahnya. Betapa inginnya aku berada di deretan yang memungkinkan aku bisa menyentuhnya saat dia berjalan. Tidak seperti dugaanku, perawakan

Anthony Robbins ternyata sangat besar. Melebihi tubuh besar pria yang pernah kulihat. Seperti Incredible Hulk, dia memiliki bahu yang sangat besar dan kokoh, tingginya mungkin lebih dari 2 meter, dan wajahnya sangat berkarakter dengan rahang yang besar dan kuat.

Seminar dimulai dengan sangat menakjubkan. Anthony Robbins adalah seorang motivator yang seperti tahu bagaimana cara menyentuh dasar hati terdalam. Kalimat-kalimatnya bergerak, menggeliat, menelusup dan meledakkan kesadaran dalam pikiran. Beberapa detik, menit, dan jam lewat dengan petuah-petuahnya yang dahsyat.

Dia mengatakan, ”Kita hidup dibelenggu oleh banyak alasan yang menumbuhkan perasaan takut. Takut adalah perasaan. Hanya perasaan, tidak lebih. Kita bisa menumpasnya, karena perasaan itu hanya bergumul di hati kita.”

Malam itu dia menggelar demo yang mendebarkan. Berjalan di atas api! Dia membuat api unggun sepanjang tiga meter di luar gedung, dan peserta seminar diminta berjalan di atasnya.

”Pandanglah ke depan dengan fokus, melangkahlah dengan cepat dan berani. Anggap kita sedang bergerak penuh energi menuju cita-cita kita yang besar. Jangan pikirkan api di bawah!” Dia memulai demo dan berjalan dengan yakin dan cepat. Kakinya melangkah di antara jilatan api di atas arang. Dan, dia sampai di ujung. Selamat, tak kurang suatu apapun juga. Tepuk tangan membahana.

Puluhan, bahkan ratusan orang mencoba apa yang dilakukan Anthony Robbins, termasuk aku dan Alva. Walau mendebarkan, aku mampu meyakinkan diriku sendiri pada dasar pesan yang dibawa Anthony Robbins. Jangan takut, terus berjalan, dan fokus ke tujuan di depan. Kulewati api itu, dan aku bisa melakukannya! Aku bertepuk tangan girang untuk diriku sendiri.

Seminar malam pertama itu sungguh memberikan energi yang sangat hebat di hatiku. Sepanjang perjalanan pulang tak henti-hentinya aku mengoceh pada Alva. ”Aku bersyukur malam ini disediakan Tuhan untuk kita, Alva. Malam ini luar biasa. Aku seperti diantar pada keberanian yang lebih kuat!”

Aku tertidur dengan kegelisahan yang menyenangkan. Di saat di mana hampir seluruh mahasiswa asrama mungkin menghabiskan malam dengan pikiran-pikiran tentang kehidupan masa muda, kuliah, dan lainnya, aku sudah berkutat dengan pemikiran-pemikiran masa depan. Bisnis, perjuangan, strategi. Aku merasa diriku menjadi semakin kokoh dari waktu ke waktu, walau kekokohan itu masih berupa sebentuk semangat.

Tak pelak lagi, hari kedua seminar pun berjalan sangat menggetarkan. Penuh dengan inspirasi. Penuh dengan anggukan hati. Sarat dengan pencerahan. Entah berapa lembar catatan yang kubuat. Aku benar-benar terpaku. Dan seperti yang telah kami ketahui, Anthony Robbins selalu menghilang setelah tampil. Kami benar-benar hanya disuguhi oleh motivasi ajaibnya. Dia tidak menghadiahkan dirinya secara fisik, bagaikan seorang bintang. Tapi tak masalah, semua orang berbondong-bondong pulang dengan energi dalam hati dan pikiran yang membesar.

Pada hari ketiga, seminar bertambah hangat. Anthony Robbins dengan berapi-api berseru kencang, ”Jangan pernah takut membentuk cita-cita. Kita bisa! Kita sangat *powerful*! Tidak ada yang tidak mungkin jika kita memiliki tekad dan keberanian. Buatlah mimpi yang besar dan bergeraklah dari sekarang!”

Aku duduk di deretan belakang dan sangat menelan kata-kata itu. Hatiku terpaku pada makna kalimat yang dia serukan. Apakah benar ada kekuatan itu? Apakah ini bukan semata nasihat kosong? Apakah

dorongan motivasi itu hanya berlaku bagi mereka yang sudah sukses? Apakah orang seperti diriku bisa meraih apa yang kucita-citakan? Apakah kata "sukses" adalah sebuah halusinasi yang tak perlu kupikirkan begini repot sampai harus kudengarkan seminar berhari-hari ini? Godaan-godaan pikiran kembali menyerang pikiranku.

Pada saat itu Anthony Robbins tengah berseru lagi. "Jangan takut pada cita-cita besar kita. Kejarlah, bergeraklah, dan kita tahu bahwa itu tidak mustahil!"

Mendadak hatiku terkesiap. Mataku tajam menatap Anthony Robbins yang tengah berseru-seru dengan semangat. Tubuh besarnya kadang bergerak dan seperti mengibaskan angin. Aku seperti tidak mendengarkan setitik suara apapun di sekitarku. Bahkan juga suara napas Alva di sebelahku. Yang kudengar hanya suara Anthony Robbins yang bergema, memantul, berdengung dan menguasai pikiranku! Kalimat-kalimatnya seperti sekawanan lonceng yang berdentang-dentang di pikiranku, dengan suara yang semakin kuat, dan terus semakin kuat. Aku seperti disihir oleh "panggilan" motivasinya.

Segumpal emosi penasaran tiba-tiba bergumul di hatiku dan berputar. Terus berputar. Hatiku berdialog sendiri. Baik, Anthony Robbins, aku akan buktikan kalimatmu, karena itu penting bagi kepercayaanku pada tekad saat ini. Detik ini, aku bercita-cita ingin mendekatimu dan berfoto denganmu, sesuatu yang jarang atau tidak pernah kau lakukan di setiap seminarmu. Aku akan memaksamu untuk mau melakukan itu, mendekatiku dan berfoto. Dan aku mau itu terjadi hari ini. Jika itu tidak terjadi, aku tak akan yakin apakah diriku cukup tangguh mengejar impianku yang lain.

Pandanganku agak sedikit menyipit. Fokus perhatianku hanya wajah Anthony Robbins yang sedang berseru-seru dengan semangat. Tiba-tiba seperti ada dorongan kuat yang memanggilku. Sangat

PANDANGANKU AGAK
SEDIKIT MENYIPIT. FOKUS
PERHATIANKU HANYA
WAJAH ANTHONY ROBBINS
YANG SEDANG BERSERU-
SERU DENGAN SEMANGAT.
TIBA-TIBA SEPERTI ADA
DORONGAN KUAT YANG
MEMANGGILKU. SANGAT
KUAT. BEGITU MENARIKKU.
DALAM BEBERAPA DETIK
AKU MEMEJAMKAN
MATA DAN MENARIK
NAPAS DALAM-DALAM.
TUHAN, AKU AKAN
SEGERA BERGERAK, UNTUK
MEMBUKTIKAN KATA-KATA
ANTHONY ROBBINS.

kuat. Begitu menarikku. Dalam beberapa detik aku memejamkan mata dan menarik napas dalam-dalam. Tuhan, aku akan segera bergerak, untuk membuktikan kata-kata Anthony Robbins.

Sedetik kemudian, aku berdiri, dan berlari! Ya, berlari.

Kulewati lorong di antara deretan bangku-bangku yang penuh dengan peserta. Tidak kupikirkan apakah orang-orang memandangku aneh, seorang gadis berlari dengan mencurigakan menuju panggung. Pandanganku fokus kepada Anthony Robbins. Seperti tengah berjalan di atas api, tak kuhiraukan pikiran-pikiran yang mengatakan bahwa itu tak mungkin. Aku berlari makin cepat menuju impianku, berfoto dengan Anthony Robbins. Ini harus kulakukan. Ini bukan semata foto bersama. Ini adalah tentang bagaimana aku bisa meyakinkan diriku bahwa mimpi ini bisa kuraih. Ini adalah persoalan prinsip tentang kebulatan tekadku untuk berjuang. Apakah genderang perjuangan itu memang menjanjikan jawaban indah? Apakah aku bukan sedang dibuai oleh halusinasi semangat?

Aku telah mencapai bibir panggung di bagian sisi kiri. Sejumlah *bodyguard* Anthony Robbins menghadang. Tubuh mereka besar-besar, tingginya minimal 2 meter. Mereka berpakaian jas lengkap dengan sikap penjagaan yang sangat ketat. Pandangan mereka segera menghunjam ke arahku.

”Ada apa?” Seorang *bodyguard* bule berkepala botak menghadangku.

”Aku ingin menghampiri Mr. Anthony Robbins!” kataku dengan napas memburu. ”Aku ingin bisa berfoto dengannya sekarang!”

”Tidak bisa!” *bodyguard* itu menatapku tajam. ”Kembalilah ke kursi Anda.”

”Sir, tolong saya! Ini penting bagi hidup saya. Saya ingin membuktikan bahwa keinginan saya tidak mustahil. Saya ingin mendekati

Anthony Robbins sekarang!" Aku menatapnya dengan penuh harap. Airmataku mulai mengalir. Aku benar-benar dicekam oleh emosi ambisi yang terbentuk tiba-tiba.

"Jawaban saya tetap. Tidak bisa. Anda tidak akan bisa melakukan itu. Kembalilah ke kursi Anda. Orang-orang melihat Anda sekarang!" *Bodyguard* itu berkata-kata setengah berbisik, tapi tajam.

Aku menggeleng kuat-kuat. Mimpiku yang terbentuk oleh kalimat Anthony Robbins akan dipatahkan oleh anak buah Anthony Robbins sendiri. "Saya tidak mau kembali ke kursi, Sir, saya ingin meraih apa yang saya inginkan!" Aku ngotot.

Tak berapa lama, seseorang mendekat. Seorang pria berperawakan sedang, berjas rapi dan tampak sangat berwibawa. *Bodyguard* itu terlihat menaruh rasa hormat pada pria ini. Dia sepertinya adalah *chief bodyguard* Anthony Robbins. Dia melihatku dengan paras ingin tahu yang kuat. Wajahnya ramah, tapi serius.

"Ada apa? Kenapa ribut-ribut di sini?" tutur kata dan pandangannya sopan.

"Saya ingin berfoto dengan Anthony Robbins. Saya ingin bisa menyalaminya sekarang, Sir…." Aku benar-benar menangis. "Saya datang ke seminar ini dengan harapan besar Sir. Saya ingin mengubah hidup saya. Dan detik ini saya ingin membuktikan, saya bisa meraih salah satu impian jika berani. Sekarang saya ingin berfoto dengan Anthony Robbins…."

Pria itu menatap diriku dengan bersimpati. Dia menepuk bahuku dan tersenyum lembut. "Baiklah, Nak, tapi tentu tidak sekarang. Lihatlah, Anthony Robbins masih berbicara di panggung. Nanti sajian seminarnya terganggu. Begini, lima belas menit lagi ada *break* dan kami akan menyajikan musik. Kalau kamu sudah melihat tayangan musik di layar, kembalilah kamu ke sini. Masuk ke *backstage*. Saya

akan menunggu kamu di pintu *backstage*, dan akan saya atur kamu bisa berfoto dengan Anthony Robbins....”

Suara pria itu terasa teduh. Dia sepertinya bisa dipercaya. Aku mengangguk perlahan, mengucapkan terimakasih, dan melangkah mundur.

Aku kembali ke kursi dengan napas yang masih belum mengalun normal. Sejumlah orang menatapku, mungkin penasaran pada apa yang terjadi di bibir panggung tadi. Atau mereka juga heran melihat airmata yang membasahi pipiku. Alva menatapku tanpa berkata apa-apa. Kurasa batinnya bisa tajam mengendus pikiranku. Kami melanjutkan mendengarkan Anthony Robbins berbicara. Aku sempat berpikir, pria tadi bisa saja hanya sekadar menenangkan diriku dan memberi hiburan kosong soal kesempatan berfoto bersama Anthony Robbins. Tapi aku merasa sudah melakukan hal paling maksimal yang aku bisa. Setelah ini aku akan mengetahui apakah usahaku berhasil.

Lima belas menit kemudian, benar, layar besar di panggung menayangkan sajian musik. Anthony Robbins berpamitan untuk *break* sebentar. Aku langsung menggandeng Alva untuk menuju *backstage*.

”Kita mau apa, Ria?” Alva memandangku.

”Ikut saja aku!” Langkahku sudah bergerak. Alva menyusul.

Pria itu ternyata telah berdiri menantiku!

”Silakan! Silakan masuk!” Dia menyapa kami dengan ramah.

Sebentar kemudian kami sudah memasuki sebuah ruang di *backstage*, dan tampaklah sang motivator di sana. Menyambutku dengan mata dan senyum bercahaya. ”Ini yang mau berfoto bersama saya? Hari ini impianmu terwujud....” katanya dengan suara bariton yang kuat.

Hatiku melonjak! Girang tiada tara. Detik-detik itu begitu luar

biasa. Kami berfoto bersama. Aku merasakan sesuatu yang lebih dahsyat dari sekadar berfoto bersama idola hebatku. Aku telah mendapat jawaban! Aku telah memenangkan impianku hari ini! Aku telah membuktikan bahwa ketika aku dihidupkan oleh tekad yang kuat dan keberanian, apa yang kuimpikan tidak mustahil terjadi! Ini luar biasa! Ini pengalaman batin yang hanya bisa dimengerti oleh diriku sendiri. Ini merupakan pintu gerbang bagi keberanianku selanjutnya!

Aku menyalami Anthony Robbins dengan kuat. Hatiku berguncang oleh perasaan haru yang membludak. Kutatap matanya tak lepas-lepas. ”Mr. Anthony Robbins! Ini hari yang luar biasa untuk saya. Sekarang saya bisa membuktikan keajaiban keberanian!”

Dia mengangguk-angguk. ”Kamu akan meraih impianmu yang lain. Kamu hebat!” katanya. Detik-detik bersama Anthony Robbins terasa sangat luar biasa. Perasaanku begitu bergetar melihat manusia hebat bertubuh raksasa itu.

Pertemuan itu singkat saja. Kami hanya berbincang sedikit karena Anthony Robbins harus muncul lagi di pentas. Pria baik hati yang memberiku kesempatan berharga itu kembali mengantarkan aku keluar. Aku mengucapkan terimakasih berulang kali padanya.

Ketika aku kembali ke kursiku bersama Alva, aku merasakan udara yang sangat segar masuk melalui kerongkongan, menyejukkan tubuhku, membawaku melayang dan aku seperti didaratkan di hamparan kenyataan yang sangat melegakan….

Seminar dan pertemuan dengan Anthony Robbins di bulan Agustus tahun 2001 itu dengan telak telah mencetak satu keberanian yang lebih dahsyat di diriku untuk menghadapi hari-hari selanjutnya. Aku siap mengarungi ujian untuk meraih impianku. Sukses sebelum usiaku 30 tahun!

7

Memburu Peluang

Bertemu dengan Anthony Robbins membuatku terpacu untuk terus membuat langkah demi langkah baru, menembus jalan menuju impianku.
Aku menangkap berbagai peluang untuk bisa menemukan pintu gerbang yang lebih jelas menuju sukses.
Semangatku bergulung di tengah kegagalan.

Hal terpenting yang kutuai dari Anthony Robbins adalah pembuktian akan keajaiban dari keberanian. Setelah berhasil bertemu langsung dengannya dan berfoto bersama, aku yakin akan kekuatan tekad di diriku yang bisa menebas ketidakmungkinan. Keberhasilan berfoto dengan Anthony Robbins bukan semata perjuangan menuju selembar foto dengan tokoh terkenal. Lebih dari itu, keberhasilan itu telah membangun satu keper-

cayaan diri yang semakin keras di diriku. Aku tidak lagi ragu pada kemungkinan-kemungkinan sukses yang bisa kuburu.

Hari ini aku merasa bersyukur dan beruntung karena tekad yang gigih itu telah lahir ketika aku masih belia dan memiliki energi yang besar. Itu cukup memengaruhi kegesitanku untuk bergerak dan mencoba peluang-peluang yang datang.

Di bab ini aku akan bercerita tentang bagaimana aku, ditemani Alva, mencoba meraih keyakinan yang lebih bulat dengan menceburkan diri berwirausaha. Ada begitu banyak pengalaman seru, juga…kegagalan! Tapi kami banyak belajar dari kegagalan-kegagalan yang kami alami.

Peluang awal yang terhambat

Sebelum aku melanjutkan cerita, ingin kuungkapkan dulu kenapa aku kemudian memutuskan untuk berpartner bersama Alva dalam merealisasikan rencana-rencanaku. Setelah kami berpacaran dan banyak berdiskusi, harus kuakui bahwa Alva memiliki sifat dan pembawaan yang berbanding terbalik denganku. Dia seseorang yang introver, berbeda dengan aku yang lebih ekstrover. Dia rajin membaca, aku suka bicara. Dia cenderung lebih suka berpikir, aku lebih senang bergerak.

Semula kami tidak pernah berpikir sama sekali tentang pola kerjasama di dalam relasi kami, kecuali berpikir bahwa tujuan orang berpacaran pada akhirnya adalah menikah. Dan di dalam pernikahan sudah pasti akan ada kerjasama antara suami dan istri.

Namun dalam konteks cita-cita meraih masa depan di kala itu, aku melihat konsep partner yang sangat baik antara aku dan Alva. Kami mampu bersinergi dengan perbedaan-perbedaan karakter di

antara kami. Ada kekuranganku yang bisa diisi oleh kelebihan Alva dan sebaliknya. Kami merasakan langkah yang utuh ketika berjalan bersama-sama. Kurasa, cita-cita indah kami akan lebih mudah dicapai jika diperjuangkan melalui sinergi kami.

Kapan waktu resminya kami sepakat untuk berpartner mengejar impian masa depan, aku sulit menentukan pastinya. Yang jelas ketika kami mulai merasakan kesusahan bersama dan melewatkan hari dengan membicarakan impian-impian kami, serta banyak berdiskusi mengenai motivasi-motivasi bisnis, kurasa di saat itulah batin kami sesungguhnya telah berpartner.

Selain partner yang sevisi dan memiliki energi positif, di atas itu, jelas yang terpenting adalah partner tertinggi, yakni Tuhan. Aku tidak pernah melupakan dialogku dengan Tuhan. Terlebih di masa-masa yang berat selama di NTU. Beribadah bagiku bukan semata menjalankan ajaran agama, tapi merupakan cara untuk menyerahkan hidupku dipimpin oleh-Nya. Kurasa iman adalah dasar terpenting dan paling dibutuhkan manusia di dunia sebelum berpikir untuk melakukan apapun.

Dengan modal kekuatan itulah, partner bersama Tuhan dan Alva, aku memantapkan diri melangkah.

Pada saat itu, semester tujuh, kami sudah disibukkan dengan persiapan membuat skripsi. Mahasiswa-mahasiswa NTU yang mengenal kami sudah hafal bahwa aku dan Alva adalah dua manusia yang sangat identik dengan obrolan bisnis. Kami tanpa sadar memang membawa wawasan dari berbagai buku motivasi dan pengalaman-pengalaman kami sebagai bahan *sharing* antar teman sepergaulan di kampus.

Sambil menyibukkan diri mempersiapkan skripsi, aku dan Alva memanfaatkan waktu luang yang cukup banyak untuk belajar mem-

praktikkan hasrat bisnis kami. Bisnis pertama yang kami pikirkan adalah mencetak kaus dan skripsi yang biasa dibuat menjelang kelulusan. Kaus itu dipakai dalam acara-acara ekstrakurikuler antar fakultas.

Aku dan Alva segera berunding. Skripsi di NTU dicetak dalam format yang hampir sama oleh para mahasiswa. Dicetak berwarna dan dijilid dengan penampilan yang sudah baku. Biasanya mahasiswa membuat skripsi itu di kampus dengan harga yang sudah pasaran. Aku melihat peluang bagus. Jika kami bisa mengambil alih order itu, katakanlah separuhnya, dan mengambil keuntungan sepuluh persen saja dari harga, keuntungannya cukup lumayan. Kami bisa melakukan survei di percetakan-percetakan Singapura untuk mendapatkan harga yang ”miring”, dan keuntungan akan diperoleh dari selisih harga.

Demikian pula membuat kaus. Kami akan mendekati senat mahasiswa untuk bisa mendapatkan order membuat kaus, lengkap dengan sablon tulisan di atas kaus.

Wah, rasanya bersemangat sekali. Dalam beberapa hari itu aku seperti tengah bersiap menjadi seorang calon taipan. Aku mulai melakukan perhitungan harga untuk bisa menetapkan harga modal dan keuntungan yang kudapat.

Di kampus, aku mulai mempromosikan diriku dan bisnis yang akan kujalankan. Seperti yang kukatakan, para mahasiswa yang mengenalku sudah mahfum akan pembawaanku yang hobi membicarakan bisnis. Mulailah kugelindingkan rencanaku. Kutanya pada mereka, bila mereka bersedia mengorderkan cetak skripsi padaku dengan harga lebih murah, apakah mereka mau?

Jawabannya ternyata cukup menggembirakan. Sejumlah mahasiswa menyatakan bersedia asalkan harganya benar-benar lebih mu-

rah dari kampus. Aku mengatakan akan memberi kabar lebih lanjut. Yang penting aku sudah tahu animo konsumen. Alva juga menanyakan hal yang sama di fakultasnya. Bahkan kami juga sudah berbicara dengan senat mahasiswa perihal rencana kami mengajukan proposal untuk mencetak kaus yang akan dipakai di acara-acara mereka. Respons yang keluar tak jauh berbeda. Order itu bisa datang jika kami bisa memberikan harga lebih murah dengan kualitas yang sudah ditentukan.

Kami sangat bersemangat! Ini akan menjadi bisnis pertama yang menggairahkan dan menjadi catatan sukses kami.

Mulai hari itu, kami mencanangkan diri untuk membuat jadwal survei ke pusat kota. Kami sudah *browsing* berbagai percetakan kecil maupun besar di Singapura yang biasa menerima order perorangan. Aku sangat bersemangat. Menggulirkan rencana bisnis seperti hendak melakukan sesuatu yang sangat diidam-idamkan. Jika harga yang bagus sudah kami dapatkan, dijamin para mahasiswa akan segera mencari kami dan menyerahkan order cetak skripsi mereka pada kami dalam beberapa bulan mendatang.

Aku mendatangi percetakan demi percetakan.

Hasilnya? Ternyata sudah ada percetakan yang telah mempromosikan jasa cetak ke NTU dan mereka menawarkan harga yang sangat murah. Jauh lebih murah daripada yang kami bayangkan. Begitu murahnya sampai-sampai sulit ditandingi oleh murahnya harga cetak di Jakarta. Orang dari percetakan itu mengatakan bahwa tahun itu dipastikan para mahasiswa NTU akan menyerahkan order cetak skripsi pada mereka karena mereka juga sudah mendapatkan sangat banyak order yang akan dengan cepat menjadi promosi berjalan.

Lunglai.

Aku dan Alva kemudian melakukan diskusi lagi. Sulit untuk bisa

AKU SEGERA BEREAKSI. SANGAT TERTARIK DENGAN INFORMASI ITU. BAYANGKAN, JIKA AKU YANG MENGEMBANGKAN PERTAMA KALI PEMASARANNYA DI SINGAPURA, BERARTI AKU AKAN MENJADI PUNCAK DARI JEJARING *DOWNLINE* YANG AKAN BERKEMBANG MENGIKUTI POPULARITAS PRODUK INI. TIDAK ADA SAINGAN, BRAND SUDAH TERKENAL. MENARIK BUKAN?

bertarung melawan percetakan murah itu. Dan mereka pun enggan menjadikan kami rekanan untuk mendapatkan order karena mereka bisa bergerak sendiri dan tidak perlu menyisihkan pembagian keuntungan untuk kami. Dengan kata lain, bisnis yang tadinya akan kami jalankan merupakan bisnis yang sudah dikuasai oleh pemain besar. Secara logika tidak mungkin kami kalahkan dalam tempo cepat.

Akhirnya, aku dan Alva mengubur harapan itu. Kecewa, memang. Tapi kami tak patah semangat. Peluang tidak hanya datang dari satu

sumber. Yang pasti kami tahu bahwa bidang yang paling mungkin kami lakukan adalah sales. Nah, subyeknya bisa bermacam-macam.

Kami terus menajamkan radar lagi.

Tak berapa lama, dari seorang teman yang bernama Indry, aku mendapat kabar menggembirakan tentang bisnis MLM yang menjanjikan. Di Indonesia tengah populer produk kesehatan berupa multivitamin bermerek Tianshi. Pemasarannya sangat bagus dan menuai banyak peminat MLM untuk ikut memasarkan. Keuntungan yang diperoleh sangat lumayan. Dari informasi yang kuperoleh, ada kemungkinan *brand* itu akan dibawa dan dikembangkan pemasarannya di Singapura. Mereka sedang mencari calon distributor pertama yang akan memimpin jalur pemasaran di Negeri Singa. Di Indonesia produk Tianshi sudah sangat populer dan pasarnya padat. Produsennya sudah berpikir untuk segera meloncat ke Singapura secepatnya.

Aku segera bereaksi. Sangat tertarik dengan informasi itu. Bayangkan, jika aku yang mengembangkan pertama kali pemasarannya di Singapura, berarti aku akan menjadi puncak dari jejaring *downline* yang akan berkembang mengikuti popularitas produk ini. Tidak ada saingan, *brand* sudah terkenal. Menarik bukan?

Pemikiran kami yang lain, di Singapura pun sudah cukup banyak orang mengenal brand Tianshi, karena dikirim oleh kerabatnya di Indonesia. Atau karena memang ada orang yang menjualnya secara informal dan personal. Kami berpikir, sebelum Tianshi secara resmi masuk ke Singapura, maka kami akan mengembangkan dulu jejaring pemasarannya. Ketika *brand* itu benar-benar resmi datang, pasar sudah menanti. Bukankah itu cemerlang?

Tak buang waktu, aku segera berkongsi dengan Alva dan Indry untuk bersama-sama menjadi distributor produk Tianshi di Singa-

pura. Semangatku berlipatganda. Langsung kami tajamkan lagi informasi dan kami kontak *principal*-nya di Indonesia. Mereka setuju kami menjadi pemasar pertama dan pengembang jejaring di Singapura. Jika proyek ini berjalan, dipastikan Tianshi Singapura ada di bawah kami. Angan-anganku melayang. Gambaran pedagang besar membayang di pelupuk mata.

Tapi bagaimana caranya?

Ternyata untuk bisa menjadi pemasar Tianshi di Singapura, pihak *principal* di Indonesia belum bisa menyediakan sarana dan perangkat secara gratis. Sebab mereka belum memastikan kapan akan resmi masuk Singapura. Jadi kalau kami akan ”mencuri start” dengan menggelar ajang presentasi produk, kami harus membeli produk-produknya untuk bisa presentasi. Sebetulnya dengan bekal brosur pun kami bisa bergerak. Tetapi sungguh tidak afdol bila dalam presentasi nanti kami tidak bisa menunjukkan contoh produk-produknya.

Kami berpikir, apalagi yang harus diragukan. Minat kami sudah bulat. Tiada cara lain, akhirnya aku sepakat berpatungan, masing-masing sebanyak 750 dolar, bersama Alva dan temanku. Bertiga kami mengumpulkan sekitar 2.250 dolar atau sekitar hampir 16 juta rupiah. Dengan uang itulah kami membeli produk masing-masing sebuah untuk setiap kategori produk. Tak apa, kami ikhlaskan. Toh profesi ini memang memerlukan modal perangkat untuk bergerak.

Kami ke Indonesia dan membeli produk-produk tersebut. Bukan itu saja, aku dan Alva juga menerjemahkan berbagai brosur dan keterangan setiap produk dari bahasa Indonesia ke bahasa Inggris. Hampir setiap malam kami berkutat dengan botol-botol produk dan berbagai brosur. Itu kami lakukan selama berhari-hari.

Setelah beres dengan persiapan itu, langkah selanjutnya adalah

sesegera mungkin mengumpulkan *downline*, alias pemasar-pemasar jejaring kami.

Tanpa buang waktu, kami segera menginformasikan mengenai bisnis di mana lagi kalau bukan di kampus. Di kantin, perpustakaan, di kelas, kami sempatkan untuk menginformasikan tentang Tianshi. Gerak kami memberi informasi begitu gigihnya. Kampus dengan ratusan mahasiswa itu merupakan pasar yang potensial.

"Apa itu Tianshi, kami belum pernah mendengar?" tutur seorang kawan kami yang asli Singapura. "Tapi kalau itu bisa memberi saya banyak uang, okelah!"

"Tianshi itu produk suplemen yang sangat unggul dan populer di Indonesia," aku menjelaskan di perpustakaan.

"Apakah ini pekerjaan yang harus menjual? Oh, maaf saya malu!" Seorang mahasiswi asal Indonesia.

"Aku nggak punya bakat marketing. Maaf!" Mahasiswa berdarah India.

"Oh, bolehlah saya coba. Kebetulan Paman saya pernah juga mengonsumsi Tianshi." Mahasiswa asal Malaysia.

"Jelaskan dulu pada saya, bagaimana keuntungannya. Apakah lebih menjanjikan daripada gaji kantor?" Mahasiswa asli Singapura.

"Aduh! Yang benar saja, ini sedang musim skripsi, masak saya diajak jualan obat…." Mahasiswa berdarah Vietnam.

"Coba dulu deh yang lain. Kalau memang ada untungnya, saya mau ikut." Mahasiswa Singapura.

"Hey Merry, apa tidak lebih baik kamu lulus dulu. Bicaramu selalu bisnis dan bisnis!" Cemooh seorang teman.

Beraneka ragam respons yang kami dapat. Tapi di antara yang menolak atau ragu-ragu itu, kami juga mendapatkan orang-orang yang memiliki minat serius. Mereka ingin segera mendengar presentasi kami.

”Nanti akan saya kabari waktu dan tempatnya segera!” Begitu janji kami pada para mahasiswa-mahasiswa yang terlihat berminat.

Di mana kami menggelar presentasi? Sangat menggelikan cara kami saat itu. Karena jadwal kuliah sudah mulai renggang, aku dan Alva sering mengendap-endap, mencari kelas-kelas yang kosong. Begitu ada kelas yang kosong, segera kami sebar informasi melalui *pager*. Kami beritahukan lokasi dan waktu untuk presentasi. Mahasiswa-mahasiswa itu kemudian berkumpul dengan cepat. Di NTU, kelas-kelas kosong maupun auditorium yang sedang tidak dipakai memang dibebaskan dipakai mahasiswa untuk belajar atau beristirahat. Tidak ada pengawasan ketat, tak ada satpam, dan memang tak ada larangan pula. Hanya saja, memang, kalau dipakai untuk presentasi bisnis, kami juga belum tahu apakah itu dilarang. Yang jelas, hanya itu kemungkinan yang bisa kami manfaatkan.

Jadi beberapa kali seminggu kami giat menggelar presentasi. Alva dan aku bergantian memberikan penjelasan. Kami membeberkan skema keuntungan dan manfaat dari produk-produk Tianshi. Presentasi itu digelar dengan dua tiga tujuan sekaligus, agar para peserta mengetahui keuntungan yang akan mereka peroleh, agar mereka mengetahui dengan detail keunggulan produk, dan agar mereka terdorong mengembangkan jejaring penjualan dan konsumen.

Setelah beberapa kali presentasi, peserta berkembang dari mulut ke mulut. Aku dan Alva mulai bergerilya mencari ruang-ruang kosong untuk menggelar ajang presentasi itu. Selama itu pula yang bisa kami janjikan adalah bahwa produk itu akan secepatnya diluncurkan di Singapura. Kami baru mengumpulkan para pemasar dulu dan tentu juga calon-calon konsumen.

Selama hampir dua bulan kami bergerak dengan penuh semangat. Setiap malam kusempatkan menghafal dan mempelajari ber-

bagai produk karena aku harus sangat mengenali Tianshi. Di saat teman sekamarku sudah tertidur lelap, aku tekun membaca brosur-brosur. Seringkali aku memandang keluar jendela dan memandang bentangan rumput yang berpendar cahaya hasil siraman sinar lampu. Apakah peruntunganku ada di produk ini? Siapa tahu.

Hari-hariku diisi dengan semangat yang sangat bulat. Aku menggarap skripsi dengan penuh tekad. Aku harus menghadiahkan nilai yang bagus untuk orangtuaku. Selepas mengurus skripsi aku berkutat dengan presentasi atau diskusi-diskusi bisnis dengan Alva. Waktuku sangat padat terisi dan aku sangat bergairah melewatkan hari.

Segalanya berjalan terasa sempurna dalam ukuranku. Energi, hasrat dan kesempatan seperti berkolaborasi memberiku jalan yang jelas. Oh, ternyata benar kata Anthony Robbins. Peluang itu banyak, tinggal kita yang harus peka. Saat itu aku seperti telah menemukan jalan yang amat terang dan mulus setelah cukup lama berjalan di tengah belukar dan terhalang gelap. Aku bisa mendapatkan uang dengan cepat. Aku bisa membayar utang pendidikanku ke bank pemerintah Singapura. Dan aku bisa pulang ke Indonesia, menemui orangtuaku dengan wajah berbinar, lalu mengatakan, ”Papa, Mama, kita tidak perlu bersusah payah melunasi utang. Aku sudah membayar semuanya.”

Itu masa yang sangat menghidupkan energi positif. Uang yang kupakai untuk berpatungan membeli produk Tianshi tidak kuberatkan sama sekali. Dari hasil kerja magang dan bekerja sepanjang liburan, aku sudah memiliki uang tabungan yang cukup lumayan. Kurasa, tabunganku akan segera bertambah segera setelah Tianshi masuk, karena jejaring marketing yang telah kubentuk cukup kuat.

Namun, apakah itu memang benar-benar berjalan mulus?

Jumlah peminat pemasar Tianshi yang sangat serius sudah men-

capai ratusan orang dan mereka tak sabar untuk segera menjamah pasar. Dan, sebuah kabar yang sangat memukul datang dari Jakarta. Kabar yang langsung merontokkan konfigurasi semangatku.

"Kita tak jadi berbisnis Tianshi, Ria. Mereka gagal masuk ke Singapura," Alva menemuiku dan berkata-kata dengan lemas. Aku terperangah.

Ternyata Tianshi tak jadi masuk ke Singapura, alias kesempatan kami menjadi distributor dan pemasar pertama di negeri Singa luluh lantak. Alasannya, pasar di Indonesia masih sangat bagus dan belum tergarap seluruhnya. Jadi mereka berpikir, buat apa ke Singapura, menggarap pasar yang hanya 5 juta orang, dan memerlukan biaya besar untuk meresmikan peredarannya, sedangkan di Indonesia saja masih luas pasar yang bisa dikembangkan.

Aku sangat lemas. Benar-benar gontai. Tumbang lagi satu impian yang telah kurajut dan menguasai waktuku selama tiga bulan terakhir. Nyaris tidak bisa kupercayai bahwa kemungkinan itu bisa terjadi. Kami dibuat gagal bahkan sebelum pertarungan yang sesungguhnya dimulai.

Dalam beberapa hari aku diam seribu bahasa. Rasanya sangat sulit untuk mengusir begitu saja bayangan indah yang sudah terbentuk di kepala. Aku sudah membayangkan kesibukan yang mengasyikan dalam mengembangkan jejaring pemasar dan meraup sebanyak mungkin pembeli. Aku akan bergerak setiap hari, fokus, penuh keyakinan, dan agresif, seperti yang diajarkan Anthony Robbins. Tapi kenyataannya....

Jelas, ada perasaan sakit di batinku. Saat itu aku masih sangat muda dan kedewasaanku belum terbentuk solid, sehingga kekecewaan yang dalam sempat membuatku nyaris kehilangan harapan. Aku teringat bagaimana besarnya optimisme yang terbentuk. Mungkin benar,

AKU BERDOA DENGAN KHUSYUK. KUMOHON PADA TUHAN AGAR AKU DIKUATKAN, AGAR SEMANGATKU TETAP TEGUH DAN TIDAK ADA OPTIMISME YANG RUNTUH. AKU INGAT, PADA SUATU SORE AKU TAK BISA MENAHAN AIRMATAKU SAAT MELAKUKAN IBADAH ROSARIO DI GEREJA NOVENA.

sukses berbisnis hanya dimiliki orang-orang yang hoki. Kenapa aku gagal terus? Aku sudah merasa menyiapkan diriku sebaik mungkin dan berhasil meraup jejaring, kenapa harus ada kenyataan bahwa perusahaan itu tak jadi masuk ke Singapura. Jangan-jangan aku lebih pantas menjadi karyawan dan menunggu gaji.

Aku berdoa dengan khusyuk. Kumohon pada Tuhan agar aku dikuatkan, agar semangatku tetap teguh dan tidak ada optimisme yang runtuh. Aku ingat, pada suatu sore aku tak bisa menahan airmataku saat melakukan ibadah rosario dan berdoa novena.

Seringkali di waktu yang sangat rentan dengan keraguan itu, aku berdialog sendiri. Pada saat menuju gereja Santo Francis Asisi di

Jurong West, bus berhenti tidak tepat di depan gereja, melainkan di depan kompleks apartemen berwarna pastel. Aku harus berjalan sejauh 500 meter sebelum mencapai gereja, melewati trotoar mungil di bawah pepohonan rindang. Saat berjalan itulah aku menggelar dialog dengan diri sendiri. Kadang aku duduk di pelataran gereja, memandang patung Bunda Maria yang diselimuti kotak kaca. Saat-saat aku merasa hampa seperti itu, penolong terbaik adalah kesadaran akan iman.

Aku harus tabah.

Aku harus kuat.

Ini kegagalan riil pertama dan mengalami ”peningkatan kerugian”. Ketika aku gagal melakukan bisnis penjilidan skripsi dan pembuatan kaus, aku belum mengeluarkan modal dan belum melakukan upaya berarti. Tapi dalam Tianshi, aku sudah mengeluarkan modal dan telah melakukan upaya.

Di atas semua itu, aku mencoba berpikir positif. Setidaknya dari kegagalan ini ada sesuatu yang bisa dipelajari.

Hal yang telah kulatih dalam kegagalan ini adalah kemampuanku meraih pasar. Nyatanya aku memiliki kemampuan untuk menarik simpati orang lain hingga mereka bisa melahirkan minat yang sama untuk bekerjasama. Satu hal lagi, aku juga belajar untuk tidak begitu saja bertumpu pada satu harapan.

Bisnis MLM sebetulnya merupakan bisnis dengan konsep yang sangat baik dan sehat, terbukti dari banyaknya orang yang sukses melalui bisnis ini. Sama sekali tidak salah jika aku mengandalkannya sebagai pilihan masa depan. Tapi, dalam hidup kita kerap terbentur pada keadaan di mana peluang emas bisa saja hilang tanpa kita duga. Dalam hal ini, kegagalanku bukanlah disebabkan oleh kesalahan siapa-siapa, tetapi memang *timing*-nya saja yang belum tepat. Maka,

sekali lagi, aku dilatih untuk membuat manuver dengan pikiran positif.

Itu pelajaran penting!

Kegagalan berikutnya

Aku bersyukur karena tidak dilahirkan sebagai orang yang mudah putus asa. Demikian pula Alva.

Setelah pulih dari perasaan kecewa lantaran kegagalan bisnis ini, aku berkonsentrasi pada penyelesaian skripsi dan mempersiapkan diri menghadapi ujian akhir. Tentu saja kepekaanku untuk membaca peluang tetap kami hidupkan, walaupun rasa lemas karena kegagalan yang lalu kadang masih menyergap. Tapi aku menguatkan hatiku. Hidup masih panjang.

Memasuki semester terakhir, awal tahun 2002, aku dan Alva disibukkan pula oleh acara-acara mengasyikan yang digelar NTU. Kampus menggelar beraneka perlombaan yang memiliki nilai edukasi. Memang sudah menjadi tradisi, mahasiswa-mahasiswa tingkat akhir diaktifkan melakukan banyak permainan simulasi yang berkaitan dengan dunia kerja. Misalnya, perlombaan Cashflow Game, atau yang kami sebut sebagai ”permainan Robert Kiyosaki”, karena memang permainan itu dipopulerkan melalui buku sang motivator. Permainan itu tak berbeda dengan mainan monopoli, hanya saja di situ kami seolah-olah benar-benar seperti sedang melakukan transaksi jual beli. Setiap grup terdiri atas 6 orang.

Berusaha menghilangkan stres, aku dan Alva sangat menikmati perlombaan itu. Di luar dugaan grup kami berhasil keluar sebagai juara pertama! Aku takjub dan mengatakan sesuatu pada Alva, ”Kita sebetulnya sangat berbakat bisnis! Kenapa dalam permainan kita

bisa menang!" Kami tertawa bersama. Stres akibat gagal berbisnis Tianshi perlahan menguap.

Setelah perlombaan Cashflow Game, kami lalu mengikuti perlombaan *stock exchange*, atau jual beli saham. Permainan simulasi yang memakai komputer ini juga menerapkan asas sama seperti Cashflow Game. Kami seperti diajak untuk benar-benar terlibat dalam kegiatan jual beli saham. Diberi modal, tentu bukan uang sungguhan, dan dipersilakan mengelola dana dengan mengembangkan di pasar saham. Semua dikendalikan melalui komputer. Peserta harus membentuk grup yang terdiri dari dua orang. Aku dan Alva ikut serta.

Sangat mengasyikan! Kami melakukan aktivitas jual beli saham sesuai dengan pergerakan saham yang ada di Singapura. Jadi, setiap pagi kami membaca koran dan melakukan analisis pergerakan harga saham. Setelah itu kami berkutat melakukan transaksi di komputer. Rasanya seperti melakukan bisnis jual beli saham sungguhan. Aku sangat tersedot oleh keasyikannya. Banyak hal yang kupelajari dari permainan itu. Di antaranya kejelian dan keberanian untuk membuat keputusan. Dalam beberapa hari kami berdua disibukkan dengan permainan yang benar-benar menyedot emosi gairah yang sangat tinggi.

Dan, di luar dugaan pula, aku dan Alva meraih juara pertama!

Kemenangan kami di dua permainan itu ternyata berbuntut serius. Aku dan Alva sama-sama melihat peluang yang mendadak jadi sangat menantang. Kenapa kami tidak berbisnis jual beli saham? Kemenangan kami di kampus telah menjadi bukti bahwa kami memiliki bakat di bidang itu. Secara logika bisnis investasi pun mudah dimengerti. Tidak ada risiko tidak jadi bertindak seperti kegagalan kami menjadi distributor Tianshi, karena jual beli saham telah ada sistem dan industrinya. Di bisnis saham, kami bisa bertindak kapan

saja kami mau. Sistem sudah menanti. Kami tinggal menjalankan saja.

Aku dan Alva segera mengumpulkan informasi dengan cepat. Karena pengetahuan kami memang cukup baik di ranah itu, tidak sulit bagi kami untuk dengan cepat mendapatkan info-info yang dibutuhkan. Yang pasti kami harus memiliki simpanan di bank OCBC, yang disebut dengan *trader account*. Yakni uang simpanan yang akan dipakai sebagai modal bermain saham. Aku menggabungkan tabunganku dengan tabungan Alva. Tapi tentu saja kami tidak akan memakai semua uang kami, karena uang itu berfungsi sebagai modal hidup sehari-hari.

Di bank itu aku melakukan komunikasi yang sangat detail dengan pihak terkait. Yang pertama kali kutanyakan adalah berapa simpanan minimum yang harus aku setorkan.

”Anda harus memiliki dana simpanan setidaknya lima ribu dolar untuk amannya, karena harga *stock* yang bagus paling murah dua atau tiga dolar. Sedangkan Anda harus membeli minimum satu lot atau 1.000 *stocks*,” jelas manajer di bank itu.

Dan juga menjelaskan, untuk mengoperasikan aktivitas jual beli saham, kami bisa memanfaatkan jasa broker atau melakukannya sendiri via komputer. Jasa broker, jelas membutuhkan biaya, tapi transaksi bisa dilakukan secara langsung, real time. Sementara dengan komputer, acap kali terjadi *delay* khas sistem *online*. Dengan cepat kami memilih cara kedua. Kami sangat yakin dengan kemampuan kami dalam perlombaan *stocks* di NTU, dan tentu saja kami juga merasa sayang jika harus membayar lagi jasa broker.

”Saya hanya memiliki dana 2.000 dolar saja yang bisa saya ikhlaskan untuk bermain saham,” kataku mencoba bernego. Menaruh dana sebanyak 5.000 dolar atau 35 juta rupiah untuk bermain saham

bukanlah awal yang menenteramkan bagi kami. Cukuplah 2.000 dolar dulu. Itu pun pertaruhan yang sangat lumayan.

Sang manajer berpikir sebentar. ”Begini saja. Saya bisa meng-*upgrade* simpanan Anda menjadi 10.000 dolar, walaupun Anda menaruh riil 2.000 dolar, supaya Anda bisa bermain dengan leluasa,” katanya.

Aku mengerutkan kening. Terdengar aneh dan tidak wajar. Bagaimana bisa uang 2.000 dolar dikembangkan menjadi 10.000 dolar begitu saja?

NAMUN, SEMANGAT KAMI MASIH TINGGI. KEMENANGAN SUKSES SEPERTI DI HARI PERTAMA PASTI BISA TERULANG LAGI. KAMI PUN BERGERAK.

”Ada syaratnya,” ujar sang manajer lagi. ”Transaksi jual beli Anda harus sudah *clear* paling lama tiga hari. Jadi dari hasil transaksi, Anda hanya menerima keuntungan saja, modal dikembalikan pada kami,” jelasnya.

Aku manggut-manggut. Bisa dipahami dan terdengar logis. Prinsipnya, seperti dipinjami modal untuk bergerak dan harus dibayar dalam hitungan hari. Aku setuju. Dengan 10.000 dolar kami memang bisa bergerak dengan leluasa.

Kami mulai bermain. Itu terjadi pada bulan Maret 2002.

Yang kami beli adalah saham sebuah perusahaan semikonduktor yang cukup besar di Singapura. Dan mulailah kami bermain. Pengendalian dilakukan melalui komputer dengan bekal analisis yang tajam melalui berbagai surat kabar.

Pada hari pertama, kami sudah berani membeli pada pagi hari dan menjual langsung sore harinya. Untungnya 300 dolar! Dahsyat! Aku melonjak girang. Dalam satu hari untung 300 dolar. Bandingkan dengan masa di mana aku harus mengelola 10 dolar seminggu. Keberhasilan hari itu amat menghidupkan energiku. Rasanya seperti mendapat pengakuan konkret. Setelah menjuarai lomba di kampus, di kancah nyata pun aku berhasil. Hari itu aku dan Alva pergi ke restoran terdekat di kampus dan melewatkan *dinner* yang cukup enak untuk merayakan keberhasilan hari pertama.

”Kita diberi waktu untuk mengembalikan modal setiap tiga hari. Ini, satu hari saja kita sudah untung lumayan,” tuturku riang pada Alva. Sama denganku, Alva pun begitu *excited*. Dia, seperti biasa, sudah menggemukkan ilmunya melalui buku-buku tentang jual beli saham. Kami berdiskusi dengan sangat bersemangat. Pembicaraan mengenai MLM dan segala taktiknya telah berubah menjadi obrolan hangat mengenai kondisi pergerakan harga saham di Singapura!

Hari kedua, pagi hari kami membaca beberapa surat kabar terkemuka dan menganalisis indeks harga saham dan faktor-faktor yang akan memengaruhi perubahan harga. Siang hari di fakultas masing-masing, aku dan Alva terus memantau secara *online*. Benar-benar kesibukan baru yang sangat menarik. Saat itu aku dan Alva telah memiliki *handphone*, jadi kami bisa berkomunikasi dengan cepat. Menjelang sore kami dibuat bingung dengan harga yang terkesan labil. Cenderung turun, tapi seperti ada tanda bisa naik. Kami menjual sore hari dengan keuntungan yang sangat tipis. Pelajaran

hari itu, ternyata keuntungan yang diperoleh dari bermain saham bukanlah sesuatu yang stabil. Berarti kami harus lebih tajam melakukan analisis.

Hari ketiga kami menjadi lebih berhati-hati. Sepanjang siang kami terus memantau pergerakan harga, dan nyali kami kebat-kebit ketika harga saham kami terus menurun. Kami harus menjual, karena modal harus dikembalikan. Hari itu penjualan saham tak menuai keuntungan. Saat modal dikembalikan, keuntungan total kami dalam tiga hari, tipis.

Namun, semangat kami masih tinggi. Kemenangan sukses seperti di hari pertama pasti bisa terulang lagi. Kami pun bergerak.

Itu merupakan hari-hari yang sangat dinamis. Pikiran kami terus bekerja siang dan malam. Kenyataan bahwa transaksi harus *clear* paling lama tiga hari membuat kami dicekam kegelisahan hebat memantau pergerakan harga saham di rentang waktu yang pendek itu. Saat itu kami belum tahu kalau cara seperti itu, dinamakan kontra, adalah cara yang sangat berisiko dalam kancah jual beli saham. Pialang saham paling jago sekali pun tidak akan berani bermain dengan *deadline* tiga hari. Dibutuhkan waktu agak panjang untuk bisa memainkan strategi dan menjaga dana agar, setidaknya, aman.

Hanya dalam tempo beberapa hari saja, aku dan Alva menjadi sepasang insan yang stres! Pekerjaan itu ternyata sangat rentan memancing perdebatan sengit. Hampir setiap hari kami bergumul dengan pertentangan pendapat. Jual atau beli. Jual atau beli! Kadang Alva memaksaku untuk segera menjual karena harga yang turun terus. Ketika akhirnya kujual, ternyata harga kemudian naik. Aku mulai menyalahkan Alva. Demikian pula saat aku melarang Alva menjual, ternyata harga saham terus merosot dan akhirnya saat dijual kerugian kami semakin besar. Gantian Alva yang menyalahkan aku.

Situasi itu sangat mudah dimaklumi karena kami notabene adalah pemain-pemain baru yang belum terlatih mengendalikan emosi saat berkutat dengan angka-angka yang terus bergerak dalam dunia saham. Ketakutan masih ditambah dengan realita harus mengembalikan modal dalam waktu tiga hari.

Bermain saham ternyata bukanlah pekerjaan yang bisa mengistirahatkan pikiran. Di antara pembelian dan penjualan, bisa dipastikan otak kami berlari pada pergerakan angka. Rasa takut dan riang silih berganti. Melonjak dan mengkeret muncul berulangkali. Hampir setiap hari kami saling bertelepon dengan menyerukan kata, "Beli!" Atau, "Jual!" Lalu kami saling bertelepon lagi untuk memerintahkan menunda menjual atau menahan. Benar-benar seru! Mencekam! Di atas segalanya, stres!

Dan, realita ternyata tak semanis yang kami bayangkan. Harga saham yang kami beli begitu fluktuatif dan cenderung menurun di sore hari. Lewat empat minggu, kami mengalami kerugian 10.000 dolar atau 70 juta rupiah! Nilai yang luar biasa karena itu merupakan hasil tabunganku digabung dengan tabungan Alva. Kami ternganga. Lemas.

Alva dengan menguatkan hati memutuskan untuk menyudahi bisnis ini. Kami duduk di pinggiran pelataran asrama dan memandang hamparan rumput hijau yang bergelombang lembut. Pandangan kami nanar ke depan, mulut kami sama-sama kelu. Telah hilang uang 10.000 dolar dalam kurun waktu empat minggu. Kami mendapatkan uang itu dengan kerja keras sepanjang masa kuliah melalui bermacam-macam pekerjaan yang tidak ringan. Betapa mengenaskannya. Betapa menyedihkannya.

Sekuat-kuatnya kami, seoptimis apapun kami, tetap saja kejadian itu membuat kami merasa kaku dalam beberapa waktu. Aku mem-

biarkan Alva bermain dengan pikirannya. Aku juga menghayati diamku untuk memancing kesadaran yang bisa melegakan pikiran. Kekalahan kali ini amat menyakitkan. Setelah mengikuti seminar Anthony Robbins yang sangat menggetarkan itu, kami telah mencoba beberapa hal. Persiapan bisnis penjilidan skripsi, gagal. Persiapan dan pengeluaran modal bisnis MLM, gagal. Pekerjaan dan pengeluaran modal bisnis saham, gagal. Utang pendidikan sebanyak 40.000 dolar atau 300 juta, belum terbayar sama sekali. Satu-satunya sukses yang kami raih hanyalah berfoto dengan Anthony Robbins. Oh my God.

”Alva….apakah kita telah menjadi putus asa?” Aku memandangnya. Alva yang biasanya tegar dan selalu segar, kali ini pun tak bisa menyudahi tatapan nanar. ”Apakah kita hari ini akan memutuskan bahwa kita sama sekali tak berbakat wirausaha. Bahwa kita harus menyudahi impian kita menjadi sukses di usia muda?”

Kami berpandangan. Cukup lama. Seperti mengukur kekuatan hati masing-masing. Bayangan-bayangan peristiwa yang telah lalu seperti kembali lagi. Bermain di benak kami. Aku teringat saat berdiri di bawah panas terik membagikan brosur, memanggil-manggil setiap orang yang lewat dan berusaha membuat mereka mau menerima brosur yang kuberikan. Aku juga teringat saat aku tertidur keletihan di samping stasiun MRT. Teringat pula saat aku memasuki kantor demi kantor di gedung-gedung mewah untuk membagikan brosur toko bunga. Juga ketika aku berlari-lari di tengah malam menuju stasiun MRT setelah bekerja sebagai pelayan di *banquet* hotel berbintang di Orchard. Aku telah melewati pula kerja magang, dan mencoba berbisnis walaupun mencatat sederet kegagalan.

Lalu, untuk apa segala sejarah yang berat itu jika kemudian aku mengatakan, ”Aku akan mundur.”

DEMIKIANLAH, KEGAGALAN DI BURSA SAHAM MENJADI PENUTUP DARI PETUALANGAN BISNISKU DI MASA KULIAH. AKU DAN ALVA SAMA SEKALI TIDAK PUTUS ASA WALAU SEMPAT DIDERA KEKECEWAAN BESAR. KAMI BELAJAR DENGAN SANGAT KETAT SEPANJANG BULAN MEI. BULAN JUNI 2002 AKU MELEWATKAN UJIAN AKHIR DENGAN PERSIAPAN SANGAT SERIUS. AKU DAN ALVA BERHASIL LULUS DENGAN PENGHARGAAN SECOND UPPER HONOURS. SETINGKAT DI BAWAH CUM LAUDE ATAU FIRST CLASS DI NTU. ITU ADALAH PENCAPAIAN YANG CUKUP MEMBANGGAKAN.

Tiba-tiba saja tangan kami bergenggaman dengan kuat. Sebuah energi besar dan mahadahsyat seolah membangunkan kami dan memberi kekuatan baru. ”Tidak Ria, kita tidak akan mundur!”

Aku menganggguk dengan penuh semangat. Wajahku kembali dialiri energi segar. Aku tersenyum optimis. Ya, kami tidak akan mundur.

Dalam waktu singkat aku dan Alva berhasil memulihkan kepercayaan diri kami lagi. Kami berusaha menegakkan kedewasaan dalam berpikir. Menyikapi kegagalan harus disertai dengan kedewasaan. Kami tidak perlu menyalahkan diri kami. Kami sudah cukup ”jatuh” dengan kegagalan ini, tidak perlu ditambah dengan tudingan pada diri sendiri. Yang kami lakukan adalah menganalisis penyebab logis, sehingga kami bisa menarik pelajaran dari situ. Dalam bisnis penjilidan skripsi, kami gagal karena masalah ketidaktepatan bidang. Bisnis cetak sulit dilakukan perorangan karena medannya sudah dikuasai pemain besar. Bisnis MLM gagal karena masalah *timing* yang tidak tepat. Tapi setidaknya kami sudah menarik banyak pelajaran, seperti bagaimana mengumpulkan *downline*, membentuk jejaring dan menyiapkan sebuah bisnis perdagangan. Dalam bisnis saham, kami gagal karena masalah konsentrasi dan kondisi finansial. Jika kami menjadi *full-time professional stock trader*, mungkin konsentrasi kami akan lebih utuh dan kerugian bisa dihindarkan. Selain itu, secara finansial, kami seharusnya juga memiliki modal yang bisa eksis *long term*, bukan *one-day trading* yang sangat berisiko.

Dari pengalaman-pengalaman itu, kami sadar ada banyak pelajaran yang berbeda yang kami dapatkan dari bisnis-bisnis gagal itu. Dan, ini yang terpenting, kami tidak melakukan kegagalan yang serupa. Artinya, dari setiap kegagalan itu kami dipintarkan oleh ilmu yang berkembang. Dengan berpikir positif seperti itu, kami ter-

hindar dari perasaan putus asa dan frustrasi dengan menyalahkan diri sendiri. Kami masih merasa memiliki jalan lain.

Kami sadar, kelak saat sukses pun, kedewasaan dibutuhkan. Saat gagal, kita jangan menyalahkan diri sendiri dan harus berpikir logis untuk menganalisis penyebabnya. Saat sukses, seraplah energi keberhasilan itu untuk memberi apresiasi kepada diri sendiri bahwa kita memang mampu, kita berdaya, dan kita hebat. Kedewasaan diperlukan agar saat sukses, kita tidak menjadi sombong.

Kebanyakan orang berpikiran sebaliknya. Ketika gagal, diri sendiri disalahkan habis-habisan. Ketika sukses, banyak yang berdalih dengan mengatakan, ”Ah itu cuma hoki kok....” Dengan mengubah arah berpikir, kita akan tetap merasa positif. Perasaan ini dibutuhkan untuk bisa bangkit.

Demikianlah, kegagalan di bursa saham menjadi penutup dari petualangan bisnisku di masa kuliah. Aku dan Alva sama sekali tidak putus asa walau sempat didera kekecewaan besar. Kami belajar dengan sangat ketat sepanjang bulan April. Bulan Mei 2002 aku melewatkan ujian akhir dengan persiapan sangat serius. Aku dan Alva berhasil lulus dengan penghargaan Second Upper Honours. Setingkat di bawah Cum Laude atau First Class di NTU. Itu adalah pencapaian yang cukup membanggakan.

Sejarah di NTU berakhir. Sebuah kampus yang bukan saja menjadi tempat menuntut ilmu teknik buatku, tapi juga belajar tentang kehidupan secara luas.

Aku masih ingat, pada hari di mana pengumuman kelulusan itu diberikan, aku dan Alva berjalan berdua menyusuri jalanan asri yang sangat bersejarah dalam hidup kami. Pemandangan yang indah di NTU sangat menggetarkan kami ketika kami sadar bahwa waktu kami tak akan lama lagi di tempat itu. Bangunan kampus yang sa-

SAAT GAGAL, KITA JANGAN MENYALAHKAN DIRI SENDIRI DAN HARUS BERPIKIR LOGIS UNTUK MENGANALISIS PENYEBABNYA. SAAT SUKSES, SERAPLAH ENERGI KEBERHASILAN ITU UNTUK MEMBERI APRESIASI KEPADA DIRI SENDIRI BAHWA KITA MEMANG MAMPU, KITA BERDAYA, DAN KITA HEBAT.

ngat megah dan gagah. Bangunan-bangunan asrama yang artistik dan sederhana. Hamparan rumput yang sangat indah. Rimbun pepohonan yang mendamaikan. Aku menatap segala panorama itu. Betapa kampus ini telah demikian luar biasa mematangkan diriku dalam kurun waktu empat tahun. Betapa banyaknya peristiwa yang terjadi dalam rentang waktu tersebut. Betapa dahsyatnya diriku meniti hari dengan begitu banyak ujian lahir dan batin.

Saat itu aku menangis. Dadaku disesaki perasaan haru. Aku terus memandang sekitar dan semakin hebat tangisku. Segala hal yang pernah terjadi dalam hidupku selama di NTU tiba-tiba menyeruak di pikiranku dan menyadarkan aku tentang pelajaran hidup yang luar

biasa. Tuhan Maha Besar. Betapa agungnya Dia telah membuatku kuat dan bisa bertahan.

Suatu saat aku akan menceritakan kisahku, pada orangtua, pada banyak orang, tentang bagaimana hidup harus diperjuangkan dalam kebertahanan energi positif. Itu cita-citaku.

Aku dan Alva terus berjalan menuju asrama kami. Dalam waktu singkat kami akan meninggalkan kawasan yang sangat berarti ini. Kami akan menyambut sebuah era baru. Tinggal landas menuju dunia profesi yang akan menghantar kami pada wajah masa depan….

8

Pintu Pun Terbuka

Dibayangi utang yang harus dilunasi sebanyak 40.000 dolar, aku menyelesaikan studi di NTU dengan nilai sangat memuaskan. Langkah selanjutnya, menentukan jenis pekerjaan yang mampu menjawab resolusiku!

Aku tidak merasa gagal kala itu. Sama sekali tidak.

Di atas kertas aku memang telah menggoreskan tiga kali kegagalan bisnis di masa kuliah. Dua di antaranya menuai kerugian materi. Bisnis MLM menelan uang 750 dolar, dan bisnis saham merebut 10 ribu dolar uang patunganku dengan Alva. Waktu dan energi yang hilang? Cukup banyak.

Namun aku tidak melihat itu sebagai kekalahan. Aku tidak melihat diriku sebagai pecundang. Kuhirup udara positif dalam-dalam dan kuhayati semua itu sebagai sederet tempaan mental. Aku harus bangga, karena di saat teman-temanku hanya berkutat dengan diktat kuliah, aku telah menceburkan diri ke dalam dunia pencarian penghasilan.

Ketika aku dinyatakan lulus dengan nilai sangat baik, Second Upper Honours, dari NTU, aku merasa mendapatkan dua jenis kelulusan. Yang satu, kelulusan studi dengan pencapaian memuaskan. Kedua, kelulusan akan sekolah kehidupan selama empat tahun yang meninggalkan jejak sangat dalam di batin.

Aku merasakan kebanggaan personal yang sangat "dalam". Mengenang NTU bukan hanya membawa pikiranku ke dalam memori kuliah, tapi juga menjelajah perjuangan hidup anak manusia. Maka, ketika aku sudah menginjak fase baru, berkarier, aku tidak ingin segala nilai yang telah kudapatkan selama di NTU terbuang sia-sia. Apakah aku akan menjadi karyawan dengan ijazah sarjana seperti kebanyakan mahasiswa lain, atau mencari peluang peruntungan hidup yang lebih menjanjikan? Aku mengambil keputusan yang sangat kontroversial.

Pilihan masa depan yang kontroversial itu telah kugodok dengan sangat matang bersama Alva. Itu adalah sejenis pekerjaan yang mungkin tidak terpikirkan oleh mahasiswa-mahasiswa NTU yang siap bekerja. Sebelum aku memulai perjuangan yang cukup dramatis ini, aku mengukuhkan hubunganku dulu dengan Alva, melalui pertunangan.

Pertunangan dengan Alva

Selepas kegagalan berbisnis saham, aku tidak menyiksa diriku berlama-lama menggumuli kesedihan. Aku lulus dengan baik, dan hal itu harus kusyukuri dengan perasaan riang. Keluargaku akan datang ke Singapura dan kami akan merayakan keberhasilanku kuliah. Kutata hatiku untuk menikmati dulu karunia Tuhan ini.

Namun tentu saja, pikiran kritisku tetap berjalan. Jalanku me-

nuju masa yang sangat menantang telah semakin dekat. Setelah kelulusanku menjadi sarjana, pertanyaan kemudian, akan bekerja apa? Apakah perjuanganku semasa kuliah membawa satu dobrakan paradigma ketika aku harus memilih karier? Atau itu hanya sebatas pengalaman di era kuliah yang kemudian benar-benar hanya bercokol menjadi memori?

Pikiran-pikiran kritis itu mewarnai benakku di masa perayaan hatiku terhadap kelulusan menjadi sarjana. Dan kebahagiaanku bukan hanya itu. Hubunganku dengan Alva telah sampai ke jenjang yang meyakinkan. Bukan hanya meyakinkan diriku, tapi juga keluarga. Aku merasakan pengalaman batin yang sangat indah bersama Alva. Bagaimana cinta telah menciptakan semangat yang berkobar dan hari-hari yang penuh dengan energi positif. Alva sama dengan diriku, anak muda sederhana yang sedang memperjuangkan hidup. Namun bagiku Alva sungguh laki-laki yang ”kaya”. Semangat juang dan hatinya yang positif tidak bisa dinilai dengan apa pun. Dia adalah pilihan yang tepat untuk hidupku.

Sebelum aku bercerita tentang strategiku membidik karier masa depan, kuceritakan dulu tentang makna hubunganku dengan Alva. Kedekatan dan sinergi kami pada akhirnya memang menjadi fondasi yang kokoh bagi keberhasilan kami meraih sukses di usia muda.

Banyak orang menanyakan, apa rahasia suksesku? Apakah ada rahasia lain di samping filosofi bisnis dan kemampuan teknis? Aku selalu mengatakan, isi hidup kita dengan energi cinta. Jangan pernah meremehkan arti relasi yang harmonis dengan orang-orang di sekitar kita. Sebab di sanalah berkumpul energi luar biasa yang bisa menerbangkan kita menuju cita-cita besar yang kita impikan.

Apakah arti relasi dengan orang terdekat atau teman hidup?

Sebagian orang mengartikannya sebagai pendamping hidup dalam

KESUKSESAN SANGAT DIPENGARUHI OLEH SEBERAPA TENTERAM DIRI KITA SAAT MENJALANKAN PERJUANGAN. SEBERAPA BANYAK CINTA YANG BISA MENGHIDUPKAN SEMANGAT KITA. KETIKA AKU BERJUANG, AKU SELALU MENYEMATKAN WAJAH KELUARGA DAN ORANG-ORANG YANG SANGAT KUCINTAI.

melewati suka dan duka, membina satu hubungan rumahtangga yang harmonis, bersama-sama meraih kesejahteraan keluarga. Aku pun demikian. Namun lebih jauh lagi, teman hidup bagiku adalah partner perjuangan. Sebuah relasi yang bisa saling memberi ruang bagi semangat positif masing-masing. Sejak berpacaran dengan Alva, dan memiliki niat serius untuk masuk ke jenjang pernikahan, aku tahu permulaan apa yang harus kami buat. Yang harus kami bina adalah melatih diri kami untuk menjadi "pembentuk" sukses satu sama lain. Dan pada akhirnya, menjadi sukses bersama. Relasi kami jangan saling mengubur potensi masing-masing, atau lebih parah lagi melumpuhkan hasrat untuk berkembang.

Apa yang kuceritakan ini barangkali tidak terdengar penting jika Anda membaca buku ini sebagai sumber pengetahuan sukses secara

teknis semata. Tapi harus kukatakan bahwa pada akhirnya dukungan orang terdekat merupakan sumber dari rasa tenteram saat berjuang. Dan pengaruhnya sangat dahsyat!

Kesuksesan sangat dipengaruhi oleh seberapa tenteram diri kita saat menjalankan perjuangan. Seberapa banyak cinta yang bisa menghidupkan semangat kita. Ketika aku berjuang, aku selalu menyematkan wajah keluarga dan orang-orang yang sangat kucintai. Perasaan bahwa ada kasih yang senantiasa menyentuh hatiku, membuat diriku tergerak untuk melakukan yang terbaik. Aku tahu bahwa ada banyak alasan bagiku untuk bergerak menuju sukses, karena ada orang-orang yang akan sangat berbahagia melihatku berhasil.

Maka rasa itu pula yang kukembangkan ketika aku menjalin relasi dengan Alva.

Jika Anda akan atau telah memulai satu perjuangan yang mantap untuk bisa menyejahterakan hidup, ajaklah pasangan untuk mengerti dan memahami *passion* Anda. Doa dan dukungan pendampingan sangat besar artinya untuk menambah kekuatan hati saat kita berjalan. Karena perjuangan memiliki jalan misterius. Perubahan cuaca bisa terjadi dalam rupa yang tidak kita duga. Keberadaan pasangan hidup yang suportif dan apresiatif terhadap apa yang kita buat akan begitu bermakna. Kita bisa merasakan perbedaan, berjuang dengan dukungan dan berjuang dalam tekanan adalah dua hal yang berbeda. Aku harus bersyukur bahwa diriku berjodoh dengan seseorang yang sangat memahami napas perjuanganku.

Ketika kami sudah merasa cocok, kami merasa mantap untuk memutuskan bahwa pernikahan menjadi cita-cita kami berdua. Dan niat ke arah itu semakin membakar semangat kami untuk bergerak agresif meraih sukses. Kami memutuskan untuk bertunangan dulu sebelum memiliki biaya yang cukup bagi pernikahan.

Orangtua dan keluargaku datang ke Singapura pada bulan Agustus 2002. Wisuda kelulusanku akan diwarnai pula oleh upacara pertunangan dengan Alva. Aku tidak merencanakan acara yang akan menelan biaya. Secara realistis, biayanya memang tidak ada. Jadi kurancang acara misa saja di gereja St. Francis Asisi. Gereja bersejarah bagiku karena tempat ibadah itulah yang menjadi wadahku menangis selama bertahan hidup prihatin di NTU.

Sebelumnya, di akhir tahun 2001, keluarga Alva telah melamarku. Beserta kedua orangtua dan dua adiknya, Alva datang ke rumahku di Kayu Mas, menemui orangtuaku, aku dan dua adikku. Sebuah acara lamaran yang simpel digelar pada siang hari. Keluarga Alva datang dengan busana batik dan mereka membawa sekeranjang buah-buahan. Acara itu berlangsung sederhana. Tidak digelar tradisi sesuai kultur Tionghoa yang rumit.

Persiapanku menuju pertunangan pun tidak neko-neko. Aku membeli gaun berwarna pink yang sederhana di kawasan Pasar Baru dan kubawa gaun itu ke Singapura untuk dipakai dalam misa pertunangan.

Hari itu begitu menggembirakan.

Yang sangat menyentuhku adalah ketika pada pagi hari Mama dengan penuh kasih membantuku memakai jubah toga. Setelah mengenakan busana dasar berwarna putih, kubiarkan Mama membantuku mengenakan busana simbol kelulusan kuliah itu. Dengan sangat telaten dia memasangkan jubah berwarna biru tua dan penutup bahu berwarna kuning terang. Dia pasangkan peniti-peniti mungil di beberapa bagian sambil sesekali menatapku dengan senyum.

”Mama amat bangga padamu, Ria. Doa Mama dikabulkan Tuhan, Mama bisa mengantarmu menjadi sarjana teknik,” ucapnya penuh haru. ”Kita harus bersyukur pada Tuhan karena dalam situasi sulit, kamu bisa lancar kuliah.”

Aku menikmati detik-detik yang menggetarkan itu. Kupandangi gerakan Mama yang begitu telaten memasangkan jubah. Orang yang sangat kucintai ini tidak tahu betapa banyak cerita hidup yang mengharukan yang terjadi selama aku kuliah. Kehidupan prihatin yang mungkin tak terbayangkan oleh benaknya. Yang Mama ketahui, dia dan Papa hanya mengirimkan sejumlah uang saja sesekali, karena mereka berpikir uang utang pendidikan telah mencukupi segala kebutuhanku. Semua kenyataan yang kuhadapi memang tidak kuceritakan padanya karena aku tidak ingin menambah beban pikiran orangtua. Yang ingin kutunjukkan pada mereka hanyalah bahwa aku bisa melewati kuliah dengan lancar dan berhasil lulus dengan nilai baik.

”Tidak lama lagi, Mama dan Papa akan melihatmu menjadi karyawan yang membanggakan, Ria. Kamu akan mendapatkan gaji pertama….luar biasa.” Mama memandangku dengan senyum bercahaya. Aku melihat banyak makna tersimpan di dalam senyum itu. Ada rasa puas, lega, syukur, sekaligus bangga. Senyum kebahagiaan seorang ibu. Aku menggigit bibirku untuk tidak menangis. Betapa bahagianya telah membuat ibuku bisa tersenyum indah begitu rupa. Ya, Mama tidak perlu tahu bahwa aku mencapai semua ini dengan jalan yang penuh kesulitan.

Aku menghela napas. Dalam hati aku membatin, betapa telah jauhnya aku melangkah dari apa yang digambarkan Mama tentang aku dalam pikirannya. Jika saat itu kuceritakan apa yang kualami, bahwa aku menjadi pembagi brosur, bahwa aku sempat menjadi pelayan di hotel, bahwa aku juga bekerja di toko bunga, mungkin Mama akan syok. Walaupun kutahu dia bangga jika tahu aku bisa bekerja keras. Tapi dalam bayangan Mama, hidupku selama kuliah berjalan aman, nyaman, dan tenteram.

”Kamu mencari kerjalah dengan tenang di Singapura, Ria. Sepertinya kamu betah tinggal di sini. Biar Mama dan Papa yang akan memikirkan untuk melunasi utang pendidikanmu….” suara Mama begitu teduh.

”Tidak Mama, tidak usah. Biar Ria yang akan melunasi. Aku akan berusaha mencari uang yang cukup untuk membayar utang,” kataku. ”Biar Papa dan Mama memikirkan adik-adik saja. Mereka masih butuh biaya.”

Pagi itu kami berpelukan haru. Kusentuh dan kuremas jemari Mama. Jemari tua itu setiap hari dengan khusyuk menyentuh butir-butir rosario dan hatinya mengembuskan doa terbaik untukku.

Aku merasa hidupku dilimpahi cinta oleh orang-orang yang menyayangiku. Mama masih menyempatkan diri menyisiri rambutku. Papa dan dua adikku juga tampak bersemangat pagi itu. Mereka sudah mengenakan jas yang rapi. Alva, saudara-saudara dan orangtuanya juga sudah rapi.

Melihat kehangatan itu, satu hal yang memenuhi kepala dan hatiku, betapa besar harapanku untuk secepatnya bisa membahagiakan mereka. Papa, walau sudah berumur, nampak masih gagah dan berjalan dengan lincah. Bisnisnya, walaupun tidak bisa dikatakan besar, tapi telah cukup membuatnya bersemangat. Demikian pula Mama yang di usia senjanya masih menunjukkan keaktifan mengagumkan sebagai ibu rumahtangga. Ah, betapa inginnya aku mengajak mereka berjalan-jalan ke tempat-tempat yang indah di dunia dan menyaksikan dua orang yang kucintai ini bisa menikmati liburan dengan energi yang masih baik.

Acara wisuda di auditorium NTU berjalan sangat mengharukan. Orangtuaku dan orangtua Alva, juga adik-adik kami, duduk di deretan belakang. Para wisudawan duduk di deretan depan, dan akan di-

panggil satu persatu untuk menerima ijazah. Aku dan Alva duduk berjauhan karena kami berbeda fakultas. Tapi mata kami kerap saling memandang dari kejauhan. Kami telah sama-sama berhasil melewati satu fase yang sangat penting dalam kehidupan kami, menyelesaikan kuliah. Hari itu aku merasakan cinta yang sangat dalam pada Alva. Kuharap ke depannya langkah kami semakin kuat karena dipersatukan cinta yang besar.

Setelah acara wisuda yang mengharukan, kami semua beranjak ke gereja St. Francis Asisi di Jurong West. Misa pertunanganku dan Alva dipimpin oleh pastor yang sudah cukup dekat dengan kami sejak kuliah, namanya Pastor Clifford. Dia yang menjadi pembina di organisasi mahasiswa Katolik di NTU, dan kami rasa dialah orang yang tepat untuk memimpin misa yang cukup penting dalam hidup kami ini. Kami mengundang sahabat-sahabat di kampus dan asrama. Mereka dengan wajah cerah berduyun-duyun masuk ke gereja. Kebanyakan dari mereka mengaku takjub dan riang, karena aku dan Alva menyatukan hari wisuda dan pertunangan.

Misa pertunangan itu berlangsung lancar. Aku mengenakan gaun pink yang kubeli di Pasar Baru, dan Alva mengenakan kemeja putih bersahaja. Kami benar-benar berbahagia dan merasakan suntikan energi positif lebih besar ketika pastor Clifford memberkati kami di sesi terakhir misa.

”Banyak tantangan kita di depan, Alva. Mudah-mudahan setelah ini kita bisa semakin kuat berjalan,” kataku menggenggam tangan Alva. Pria sebayaku yang selalu segar dan tenang ini mengangguk dengan senyum.

Acara pertunanganku dengan Alva menjadi lonceng yang memberiku sinyal. Hari esok seharusnya bisa lebih baik setelah kami memiliki tekad yang lebih kuat menuju pernikahan. Segala kepri-

hatinan hidup semasa kuliah telah menjadi memori yang sangat manis untukku. Tak ada rasa sakit dari perjuangan menggetarkan itu. Maka, tak ada yang perlu kutakutkan dari perjuangan lanjutan yang akan kusambut setelah ini.

Melawan arus

Sudah sejak bulan Juli, pasca pengumuman kelulusan, aku dan Alva pindah dari asrama. Memang batas akhir hak menghuni asrama jatuh persis di pertengahan tahun. Keluar dari asrama, para mahasiswa Singapura biasanya kembali ke rumah keluarga. Atau, ada juga yang memilih hidup mandiri dengan mencoba menyewa apartemen murah.

Saat itu hampir semua mahasiswa membicarakan topik yang nyaris seragam. Yakni, ”Di mana kamu akan bekerja?” Semua saling mengungkapkan harapan dengan wajah gembira. Mereka juga berbicara tentang besaran gaji yang diberikan perusahaan-perusahaan.

Kebanyakan dari mereka, jelas, mengharapkan bisa bekerja di perusahaan teknik bergengsi yang ada di Singapura, seperti TECH, Micron, Anderson, dan sejumlah nama lagi. Perusahaan-perusahaan itu, selain memberikan gaji yang besar, juga jenjang karier yang jelas. Mahasiswa-mahasiswa asal Indonesia, Malaysia, India, dan Vietnam, sebagian besar kembali ke tanah air masing-masing. Namun tak sedikit pula yang bertahan tinggal di Singapura dan berharap bisa berkarier di negeri Singa. Aku dan Alva juga memilih tinggal di Singapura karena, selain merasa telah akrab dengan ”hawa bisnis” di negeri ini, kami juga harus memenuhi kewajiban untuk bekerja paling sedikit 3 tahun di Singapura sesuai dengan ketentuan program beasiswa kami.

Selain membidik kemungkinan bisa bekerja di perusahaan besar, banyak mahasiswa juga menaruh harap bisa bekerja di perusahaan-perusahaan tempat mereka magang. Setidaknya telah ada catatan prestasi dan referensi yang jelas berkat pengalaman beberapa bulan magang di sana. Mereka beramai-ramai membuat surat lamaran kerja dan saling memberikan input mengenai berbagai informasi tentang cara membuat surat lamaran yang meyakinkan. Masa-masa yang amat menggairahkan.

Aku pun sebetulnya bisa saja melayangkan surat lamaran ke Micron, perusahaan semi konduktor tempatku magang. Apalagi aku telah mengenal baik Mr. Elan dan Mr. Roslan, manajer dan supervisorku di sana. Walau harus berjuang untuk bisa menembus tes masuk, setidaknya aku telah memiliki ”tabungan reputasi” yang baik selama bekerja di sana.

Namun, inilah masalahnya.

Pada saat-saat itu aku sama sekali tidak berpikir tentang ”menjadi karyawan”. Bukannya aku tidak menghargai ijazah sarjana dari NTU. Pendidikan yang kutempuh selama empat tahun sangat luar biasa dan lulus kuliah adalah sesuatu yang wajib buatku. Aku sangat mencintai bidang ilmu yang kupelajari dan kudapatkan manfaat yang sangat banyak dari situ.

Ketika aku berpikir tentang resolusiku, tentang keinginan untuk menjadi sukses secara finansial di usia muda, aku tidak melihat peluang yang potensial di ranah teknik. Begini, bekerja di bidang teknik amatlah menarik dan sangat terhormat. Namun pola pekerjaannya kebanyakan ya menjadi karyawan. Melaksanakan tugas sesuai dengan ilmu yang dimiliki dalam pakem yang telah dipolakan oleh industri. Bagi mereka yang merasa nyaman dengan pekerjaan tetap, tentu itu merupakan pilihan yang bijaksana.

Namun aku sudah terlanjur teguh dengan niatku untuk bisa meraih sukses finansial sebelum usia 30 tahun. Jadi, aku harus mencari cara lain untuk bisa mencapai harapan itu. Caranya, harus berwirausaha. Bukan menjadi karyawan. Dalam kondisi tiada modal, tiada keahlian khusus (selain ilmu teknik), dan tiada relasi, cita-cita ini memang tidak bisa dibilang sederhana. Sulit.

Sebelum aku melangkah lebih jauh memikirkan rencanaku ke depan, aku memutuskan untuk pindah ke apartemen murah secara berpatungan. Kebetulan ada tiga orang teman kuliahku, dua perempuan dan satu laki-laki, yang telah mendapatkan apartemen dengan tiga kamar yang sederhana dan cukup apik di Hin Seng Garden, kawasan Clementi, masih di daerah barat Singapura. Di sana telah tinggal Danny, mahasiswa seangkatan kami yang belum berhasil lulus karena masih harus mengulang satu mata kuliah lagi. Dia tidak bisa tinggal di asrama. Lalu, Lydia, telah lulus sarjana tapi hendak melanjutkan mengambil magister di NTU. Dia juga tidak tinggal di asrama. Terakhir, Margaretha, yang biasa dipanggil Etta, teman sekelasku sejak di Santa Ursula, lulusan gemilang NTU karena menyabet gelar First Class Honour, atau setingkat Cum Laude. Dia mendapatkan pekerjaan di sebuah perusahaan sangat bergengsi, sesuai dengan kepintarannya.

Apartemen itu terbilang tua dan bentuknya kuno. Lydia, Danny dan Etta memilih apartemen itu karena jaraknya yang relatif dekat dengan NTU. Kantor Etta pun lokasinya masih di kawasan barat Singapura, di Jurong. Bangunan apartemen itu terdiri atas empat lantai, dan setiap unit terdiri atas dua lantai dengan tangga di dalamnya. Apartemen dengan dua lantai setiap unit seperti itu sudah sulit didapat. Area dalamnya pun cukup lapang. Selain ada tiga kamar tidur, ada toilet di dalam kamar, ruang tamu, ruang belajar dan

KAMI JADI BAHAN TERTAWAAN DAN BULAN-BULANAN LEDEKAN. BAHKAN ADA YANG MENGATAKAN BAHWA KAMI SUDAH GILA. TIDAK PUNYA MODAL, TIDAK ADA RELASI, TAK PUNYA ILMU BISNIS KHUSUS, ADA UTANG BESAR, BERIJAZAH SARJANA, TAPI MALAH HENDAK MENCARI PELUANG USAHA YANG BELUM PASTI. BAGI MEREKA INI BENAR-BENAR LELUCON. MEREKA BISA SEGERA MENDAPATKAN GAJI 2.500 DOLAR DENGAN MODAL IJAZAH SARJANA. BAHKAN, MEREKA YANG BERHASIL MASUK KE PERUSAHAAN YANG SANGAT BESAR BISA MENDAPATKAN GAJI 4.000 DOLAR ATAU HAMPIR 30 JUTA RUPIAH.

dapur yang tidak terlalu kecil. Aku dan Alva memutuskan untuk tinggal bersama mereka di sana.

Alva dan Danny tinggal di satu kamar. Sementara Lydia dan Etta tinggal di kamar masing-masing yang mungil. Aku menempati ruang belajar yang disulap menjadi kamar mungil. Sayangnya di ruanganku itu tidak ada toilet karena memang tidak diniatkan sebagai kamar tidur. Karena itu, biaya sewa kamar yang harus kubayar adalah yang paling murah, hanya 250 dolar setiap bulan.

Aku dan Alva sama-sama bersiap, kehidupan kami ke depan tidak akan bisa dibilang mudah. Kami harus sangat berhemat karena ketiadaan penghasilan tetap. Mengulang sejarah di asrama NTU, aku kembali menyetok mi instan dan makanan sederhana siap masak.

Nah sekarang kami akan bekerja apa?

Niat untuk menjadi wirausahawan telah menjadi keputusan kami dan sejak awal kami tak sungkan-sungkan mengatakannya pada teman-teman kampus ketika terjadi pembicaraan mengenai tujuan kerja di bulan terakhir kami di NTU. Yang terjadi? Aku dicemooh. Ya, sangat dicemooh.

Aku masih ingat, di suatu siang sejumlah teman mahasiswa menertawakan aku dan Alva ketika kami mengatakan, ”Saya nggak akan melamar pekerjaan ke perusahaan mana pun, saya akan berbisnis sendiri….”

Sejumlah mahasiswa tertawa geli. ”Hey Merry, kamu selalu membicarakan bisnis dan bisnis. Tapi mana yang berhasil? Bisnis MLM yang kamu gembar-gemborkan di kampus saja tidak jadi!” Mereka tertawa lagi.

Yang lainnya mengutarakan hal yang tak jauh berbeda. ”Kenapa kamu tidak bekerja dulu Mer. Dua atau tiga tahun sampai kamu punya tabungan lumayan, baru kamu berwirausaha. Kalau kamu sekarang nekat berwirausaha, iya kalau sukses, kalau gagal?”

Ada juga yang mengingatkan aku tentang utang pendidikan. ”Merry, tidak ingatkah kamu tentang utang tiga ratus juta rupiah yang harus dibayar? Melamar pekerjaan di perusahaan besar jauh lebih masuk akal, Merry!”

Kami jadi bahan tertawaan dan bulan-bulanan ledekan. Bahkan ada yang mengatakan bahwa kami sudah gila. Tidak punya modal, tidak ada relasi, tak punya ilmu bisnis khusus, ada utang besar, berijazah sarjana, tapi malah hendak mencari peluang usaha yang belum pasti. Bagi mereka ini benar-benar lelucon. Mereka bisa segera mendapatkan gaji 2.500 dolar dengan modal ijazah sarjana. Bahkan, mereka yang berhasil masuk ke perusahaan yang sangat besar bisa mendapatkan gaji 4.000 dolar atau hampir 30 juta rupiah.

Aku dan Alva berusaha tegar dan tak goyah dengan cemoohan itu.

Kami juga meminta restu dari orangtua. Orangtua Alva cenderung terbuka dan merestui. Ayah Alva memang seorang entreprenur sejati. Dia pernah menasihati Alva sebelum kuliah di Singapura. Kata beliau, Alva boleh bekerja pada orang lain setelah lulus, tapi batasnya hanya sampai di usia 30 tahun. Setelah itu Alva harus berusaha sebisanya untuk menjalankan bisnis sendiri. Ayah Alva sangat berkaca dari kisah hidupnya sendiri. Ketika dia bekerja untuk orang lain, dia hanya bisa mengontrak rumah dan mencukupi kebutuhan dasar anak-anaknya. Tapi setelah berbisnis, mereka bisa membeli rumah yang cukup besar, membeli mobil, dan menyejahterakan keluarga dengan lebih baik.

Orangtuaku? Terjadi dilema. Mama menangis ketika kuutarakan keinginanku untuk menjalankan wirausaha.

”Akan menjadi apa nanti kamu, Merry?” tanyanya dengan suara parau.

"Sales, Ma. Tapi belum tahu apa...."

Mama menangis lagi. Dia lalu membujukku untuk bekerja tetap saja. Selagi peluang kerja di Singapura terbuka untukku, kenapa aku harus berpusing-pusing memikirkan bisnis yang belum jelas. Mama mengingatkan aku bagaimana ketika Papa keluar dari pekerjaannya dan berbisnis. Ketika Papa masih bekerja sebagai karyawan, kami tinggal di rumah yang besar, punya dua mobil yang bagus, dan sering berlibur di dalam dan luar negri. Namun ketika Papa mulai berbisnis, iklim bisnis yang tak pasti membuat Mama harus berjuang untuk mengatur keuangan bagi kehidupan sehari-hari kami. Aku bisa mengerti pada kekhawatiran Mama.

Sebaliknya, Papa memiliki pandangan yang berbeda. Berangkat dari pengalaman pribadinya, tergeser posisinya di kantor dan akhirnya terpaksa keluar, Papa merestui aku berbisnis sejak dini. Berbisnis, jika sukses, akan jauh lebih menjanjikan masa depan.

Tentu saja aku tak mau melukai perasaan ibuku. Bagaimana pun aku harus berkompromi pada kekhawatiran Mama. Akhirnya, setelah berdiskusi dengan Alva, kuambil jalan tengah. Aku akan berjuang dengan niat wirausaha selama tiga bulan dulu. Bila dalam tempo tiga bulan itu aku mengalami kegagalan, aku akan segera melamar pekerjaan dan menjadi pegawai kantoran. Tapi jika aku dihampiri tanda-tanda sukses, wirausaha pun lanjut. Orangtuaku setuju.

Penting bagiku mendapatkan restu dari orangtua karena bagaimana pun apa yang kulakukan pada akhirnya berlabuh untuk mereka juga.

Beres mendapatkan restu, aku dan Alva kemudian berunding. Baiklah, sekarang, bisnis atau wirausaha apa yang akan kami jalankan?

Menimbang kondisi kami yang tidak memiliki modal, kami

melihat bidang sales adalah pilihan yang sangat tepat. Aku sudah membaca banyak kisah orang yang sukses berbisnis, kebanyakan dari mereka memiliki latar belakang sales atau penjualan. Mereka melewati bertahun-tahun perjuangan menjadi sales dan memasarkan produk, sebelum akhirnya bisa mencapai jenjang sukses. Sementara Alva memiliki pikiran yang sangat menarik. Dia melihat keterbatasan kami sebagai sumber alasan untuk memilih sales. Pertama, aku tidak pandai berbahasa Inggris dengan lancar. Masih kaku dan miskin kosakata. Kedua, kenalan kami juga terbatas hanya kawan kampus. Ketiga, usaha kami sebelumnya gagal.

Alva melihat, bidang sales akan menggenjotku untuk mendobrak keterbatasanku. Karena pekerjaan sales harus banyak berkomunikasi, maka bahasa Inggrisku akan terstimulasi jadi terlatih. Lalu, karena relasi kami terbatas, maka pekerjaan sales pun akan mendorongku untuk memperluas jangkauan jejaring. Dan karena kami sebelumnya sempat mencetak kegagalan, maka pekerjaan sales akan menjadi pelecutku untuk menjual sebanyak mungkin produk. Itulah positifnya Alva. Dia selalu bisa melihat peluang di balik peluang dan melihat sisi edukasinya.

Langkah berikutnya, kami harus memastikan sales apa yang akan dijalankan. Aku dan Alva melakukan survei dengan banyak *browsing* dan membaca surat kabar. Di Singapura, pekerjaan sales yang marak dan memperlihatkan keuntungan yang signifikan ada tiga jenis, sales properti, sales MLM, dan sales asuransi. Tiga jenis sales ini memperlihatkan bukti kemampuan mengantar orang meraih sukses secara finansial. Banyak miliuner yang mengawali langkah sukses-nya dengan menjadi agen properti, pemasar MLM, dan sales asuransi.

Aku dan Alva berunding lagi. Dari tiga jenis sales itu, mana yang cocok untuk kami?

Sales MLM dan properti bisa dilakukan siapa saja, tak bergantung usia dan pendidikan. Seorang ibu rumahtangga lulusan sekolah dasar pun boleh menjalankan bisnis MLM dan agen properti kalau dia punya kemampuan sebagai pemasar.

Sedangkan sales asuransi lebih menuntut persyaratan. Seperti, pendidikan minimal SMP, harus telah berusia 21 tahun, dan melengkapi diri dengan tiga jenis sertifikat untuk dianggap mampu menjalankan sales produk finansial.

Di Singapura, pemasar jasa keuangan, unik. Dulu, di dasawarsa 90-an, sama dengan di Indonesia, pemasar asuransi disebut sebagai agen atau sales asuransi. Namun, setelah tahun 2001 pemerintah Singapura membuat satu kebijakan dengan mengatur pekerjaan sales produk finansial sebagai sesuatu yang terpadu. Untuk itu para sales harus memiliki modal kursus yang cukup dan menyakui tiga sertifikat, agar bisa memasarkan asuransi, kartu kredit, tabungan atau deposito, dan produk bank lainnya. Jadi, seorang sales bisa menjual asuransi, sekaligus produk bank lain. Tidak terpisah-pisah. Pekerjaan ini lebih sering disebut sebagai jasa penasihat keuangan atau *financial consultant*. Seorang *financial consultant* yang sukses bisa meraih penghasilan sangat tinggi dan stabil, karena perhitungan komisi yang terus-menerus.

Aku lebih sreg memilih sales produk finansial, khususnya asuransi, karena kudengar fenomena yang sangat berbeda antara Singapura dan Indonesia. Di Singapura prospek usaha asuransi sangat baik, karena masyarakatnya sangat sadar akan pentingnya asuransi. Mengikuti asuransi dan peduli pada produk bank, telah menjadi pemahaman umum.

”Kamu siap menjalankan ini?” Alva menatapku pada suatu sore saat kami berada di apartemen.

Aku berpikir beberapa waktu. Berusaha menghayati keputusan yang akan segera kami ambil. Sekilas, jika orang Indonesia mengamati apa yang kami niatkan, mungkin yang muncul adalah pertanyaan heran. Kami lulus sebagai sarjana teknik dengan nilai sangat baik dari sebuah institusi pendidikan yang sangat bergengsi. Lalu, setelah lulus kami memilih pekerjaan menjadi *financial consultant* sebagai satu-satunya mata pencaharian. Sebuah pekerjaan yang hanya menuntut ijazah SMP sebagai standar minimal. Pekerjaannya pun jelas gambarannya, aku akan berada di lokasi-lokasi umum, barangkali di halte bus atau stasiun kereta, mencegat orang-orang yang lewat dan menawarkan produk keuangan dan meminta waktu mereka untuk mendengarkan presentasiku. Itu akan jauh lebih berat daripada pekerjaan sebagai penyebar brosur yang tidak memiliki beban presentasi.

Aku menghela napas. Membayangkan apa yang akan terjadi. Teman-temanku di Indonesia akan membicarakan kabar tentang diriku di Singapura. Merry Riana, peraih Second Upper Honours di NTU menjadi orang sales. Dan, tak usah kujelaskan Anda tahu apa yang akan dibayangkan oleh kebanyakan orang.

”Kamu siap dan yakin?” Suara Alva terdengar lagi.

Pandanganku yang sempat kabur karena dihanyutkan pikiran, menjadi tajam lagi. Wajah Alva sangat jelas. Ia sedang menatapku dan menunggu jawabanku.

Bibirku belum bisa memberikan jawaban. Namun benakku tiba-tiba dihampiri gambaran-gambaran yang tercetak dari kejadian yang telah lewat. Saat kerusuhan terjadi. Kenangan bagaimana Mama harus mencairkan asuransi pendidikan kami karena situasi ekonomi keluarga yang sedang turun. Kehidupan prihatinku di NTU. Masa depan keluarga kami.

Aku tidak mau hidup dalam belitan kemiskinan. Aku ingin sukses secara finansial. Aku ingin membahagiakan orangtuaku selagi mereka muda. Aku ingin bisa membuktikan pada banyak orang bahwa kerja keras bukan sesuatu yang mustahil untuk kehidupan lebih baik seperti yang kuimpikan.

Bayangan-bayangan itu bergumul dan seperti mengembuskan energi sangat dahsyat ke dalam sukmaku.

”Ya, aku siap!” jawabku lantang.

”Aku juga siap menjadi partnermu dalam bekerja,” Alva meraih

DALAM PIKIRAN KAMI, KANTOR PEMASAR PRODUK KEUANGAN TENTU AKAN DENGAN SENANG HATI MEREKRUT ORANG-ORANG YANG BERSEMANGAT MENJUAL, DAN KAMI SIAP UNTUK MELAKUKAN ITU. NAMUN, REALITANYA, STATUS KAMI TIDAK MEMPERMUDAH ITU.

tanganku. Kami sama-sama saling meneguhkan niat ini. Kami berjanji akan berkomitmen menjalankan wirausaha sebagai pemasar produk keuangan.

Merry Riana, mulai esok hari akan menjadi sales asuransi dan produk bank. Aku siap.

Menjadi orang sales

Tidak sulit mencari informasi tentang kantor-kantor yang menaungi pekerjaan pemasar produk finansial. Tapi ternyata sulit untuk menemukan kantor yang mau menerima lamaran kami.

Dalam pikiran kami, kantor pemasar produk keuangan tentu akan dengan senang hati merekrut orang-orang yang bersemangat menjual, dan kami siap untuk melakukan itu. Namun, realitanya, status kami tidak mempermudah itu. Para pemasar produk keuangan harus warga negara Singapura atau mereka yang telah terdaftar sebagai penduduk resmi. Sedangkan status kami saat itu masih *student*. Bisa diurus administrasinya, walau agak merepotkan.

Tiga kantor penjual produk keuangan yang kami datangi menolak dengan cepat. Begitu mereka tahu status kependudukan kami, jawaban mereka, "Oh maaf, kami hanya menerima penduduk sini."

Pada kunjungan kami ke kantor ke empat, sebuah kantor yang sangat sederhana di Tanjong Pagar, barulah kami diterima. Penampilan kantor itu begitu sederhana, bahkan cenderung memprihatinkan. Tapi kami tak terlalu peduli, yang penting bisa langsung bekerja.

Kantor-kantor tersebut dinamakan organisasi yang dipimpin oleh seorang direktur. Atau *associate* yang dipimpin oleh seorang manajer. Biasanya sebuah organisasi membawahi puluhan sales. Mereka menjual produk-produk finansial dari beraneka institusi keuangan. Yang dijual adalah asuransi, kartu kredit, deposito, tabungan, dan produk-produk perbankan lainnya.

Di Singapura setiap institusi perbankan menjalankan konsep terbuka dan terpadu dalam marketing. Jadi seorang sales Citibank, juga bisa melayani klien yang hendak membeli produk asuransi dari

Prudential. Atau sales Prudential bisa melayani klien yang ingin membeli asuransi kendaraan bermotor dari AIG atau membuat kartu kredit dari Standard Chartered Bank. Cara itu terbukti mampu menghidupkan perkembangan dunia perbankan dan perusahaan berbasis produk finansial lainnya dengan sangat pesat.

Dengan persyaratan untuk menjadi sales yang cukup ketat, pengakuan derajat pekerjaan dengan menyematkan kata "*financial consultant*", dan ruang lingkup penjualan yang luas, aku merasa tidak perlu mempertimbangkan lebih lama lagi.

Mulailah kami bekerja di kantor sales Prudential di kawasan Tanjong Pagar itu. Kantor itu lokasinya unik, terletak di sebuah gedung perkantoran tua bernama Realty Centre. Gedung itu berlantai 11. Letak kantornya? Di lantai 11,5. Ya, memang begitulah kenyataannya. Ketika kami datang pertama kali, kami bingung, karena mereka menginformasikan kantornya ada di lantai 12. Sementara saat kami memasuki lift berpintu warna merah itu, tidak ada tombol lantai 12. Yang ada hanya sampai lantai 11. Ternyata setelah keluar dari lift lantai 11, kami masih harus melewati sebuah lorong selebar 1 meter dan menaiki anak tangga berbentuk huruf L menuju sebuah pintu keluar di atap gedung. Setelah melewati pintu itu, aku melihat pelataran mungil dengan lantai kayu yang ditutupi atap sederhana, seperti teras rumah kebanyakan di Indonesia. Ada sebuah bangunan mungil di atas gedung. Di sanalah kantor sederhana itu.

Seperti yang sudah diatur dalam persyaratan, aku dan Alva harus mendapatkan beberapa lisensi pemasaran produk finansial dan harus lulus membawa 3 jenis sertifikat. Dengan sangat yakin dan penuh percaya diri aku mempelajari beberapa *textbook* yang masing-masing tebalnya ratusan halaman. Tidaklah mudah, karena yang harus kupelajari adalah hal-hal yang sangat asing bagiku, subjek

yang tidak pernah aku pelajari sebelumnya. Setiap ujian menarik bayaran sekitar 120 dolar. Jadi kami harus merogoh kocek masing-masing sekitar 400 dolar. Aku harus semakin berhemat untuk biaya makan sehari-hari.

Nyatanya, memang tidak mudah. Selain mendalami pengetahuan tentang beraneka ragam produk finansial, ujian-ujian pun diberikan dengan sistem penilaian yang berbeda. Aku kelabakan karena sistem penilaiannya cukup berat. Jika jawaban benar, mendapat poin, jika salah dihitung minus. Pernah dalam satu jenis ujian aku mendapatkan nilai yang buruk sekali, dan harus mengulang. Satu dari tiga sertifikat yang diminta tidak bisa kuselesaikan tepat waktu dan aku *failed* dalam ujian. Sadarlah aku bahwa pekerjaan ini tidak mudah.

Mereka juga memberikan tugas yang harus diselesaikan dengan cepat di meja. Yakni, peserta diharuskan menyusun 100 nama, lengkap dengan nomor telepon sebagai calon klien yang akan kami tawarkan produk finansial. Aku kelabakan lagi. Sekuat-kuatnya aku mengingat nama teman-teman kampus, namun nyatanya tak begitu saja aku bisa mengumpulkan 100 nama. Aku gagal lagi. Sementara Alva yang pemikir dan rajin membaca buku, bisa lulus dengan nilai sangat baik.

”Memiliki jejaring adalah harga mati bagi seorang sales,” tutur pengajar kursus dengan tegas, dan menatapku tajam. ”Jika kamu ingin serius menjalani bidang ini, setidaknya kamu harus terpacu mengumpulkan relasi sebanyak-banyaknya. Itulah sales. Kamu harus bergerak di tengah banyak orang. Kalau kamu tidak bisa menambah relasi, jangan jadi sales.”

Tiga sertifikat itu akhirnya berhasil kudapatkan. Dan hari pertama bekerja pun dimulai.

Aku dan Alva bertekad bekerjasama. Itu tidak menjadi masalah bagi kantor. Yang penting perhitungannya baku, aku akan mendapatkan komisi dari hasil penjualanku. Aku dan Alva sepakat membagi tugas. Aku dengan kelebihanku yang rajin bergerak dan gigih akan menjalankan tugas tampil di depan untuk melakukan penjualan. Sementara Alva yang sangat telaten mendalami buku-buku mengenai asuransi akan bertugas menjadi pengatur strategi dan mengurus semua keperluan administrasi serta operasional kami. Tapi kami berkantor bersama.

Di kantorku ada sejumlah sales yang setiap hari datang, walaupun kami tidak diwajibkan datang setiap hari. Tapi karena pekerjaan marketing banyak memerlukan telepon, maka bekerja di kantor adalah pilihan bijak, sehingga kami tidak perlu kehilangan banyak pulsa. Marketing dengan menggunakan telepon kantor.

Sales-sales di kantorku kebanyakan adalah warga Singapura asli. Selebihnya ada juga yang berkebangsaan Cina dan Malaysia. Aku satu-satunya orang Indonesia. Mereka sempat menanyakan, kenapa aku tidak bergerak di Indonesia. Bukankah jumlah penduduknya yang ratusan juta jiwa jauh lebih menggiurkan daripada Singapura yang hanya beberapa juta jiwa saja. Kujawab, aku ingin mencoba tantangan di negeri ini, dengan kenyataan dunia asuransi yang telah terbina baik. Selain itu, aku juga memang harus bekerja paling sedikit 3 tahun di Singapura, sesuai dengan kewajiban program beasiswaku dulu.

Beberapa dari sales itu mengaku bisa hidup dengan layak setelah bekerja menjual produk finansial. Walau tidak bisa dibilang terlalu kaya, tapi setidaknya mereka bisa makan dengan cukup, memenuhi kebutuhan kesehatan, dan tinggal di apartemen yang baik. Namun ada juga sales yang tampak frustrasi karena telah beberapa bulan

bekerja dan hanya berhasil mendapatkan beberapa orang klien saja. Dia belum merasakan keuntungan berarti, bahkan masih harus nombok untuk biaya hidup.

Sama seperti sebelumnya, pada hari pertama aku ditugaskan menyusun 100 nama dan nomor telepon yang akan kuhubungi. Aku tidak bisa melakukan tugas itu. Manajerku langsung membawa sebuah buku telepon atau Yellow Pages ke hadapanku.

”Ini. Bekerjalah dengan buku ini. Telepon orang sekurang-kurangnya seratus orang dalam sehari. Dari seratus orang itu kemungkinan kamu akan mendapatkan satu orang yang sudi bertemu denganmu. Nah, di sanalah peluangmu,” katanya dengan tegas.

Sebuah tugas yang berat. Tapi kulaksanakan juga karena perintahnya pastilah didasari oleh pengalaman yang panjang. Seratus orang dalam sehari harus ditelepon, dan peluangnya hanya satu orang yang mau bertemu. Oh my God.

Jangan lupa, satu orang itu pun belum tentu akan melakukan *deal* untuk membeli produk finansial yang kupresentasikan. Menurut sang manajer, dari tiga orang yang bersedia bertemu, biasanya satu orang sukses melakukan transaksi. Baiklah. Berarti aku harus menelepon tiga ratus orang untuk mendapatkan tiga orang yang bersedia bertemu, untuk mendapatkan satu orang yang akhirnya deal membeli produk finansial. Wuih!

Aku mulai bergerak.

Kuenyahkan perasaan gentar atau apatis. Pasti bisa! Pasti bisa! Pasti bisa! Jika ada sales lain yang sukses menjadi miliuner, maka aku pun pasti bisa! Apa susahnya mengumpulkan relasi? Mereka juga manusia. Aku mengumpulkan energi optimisme di dalam diri. Jangan lupa Merry Riana, kau masih muda. Tidak ada ruginya kau mencoba usaha ini. Suara-suara penyemangat muncul dalam hatiku.

Ya, aku sedang tidak membuang waktu. Aku sedang merancang sebuah jalan menuju masa depan sukses!

Aku menelepon orang satu demi satu mengikuti abjad dari buku Yellow Pages.

”Halo bisa bicara dengan Tuan Lee Janson? Saya Merry Riana, saya ingin menawarkan produk finansi....”

Brak! Telepon ditutup.

”Halo selamat siang, bisa bicara dengan Ibu Alberta Chang.... saya Mer....”

”Maaf, Alberta Chang itu saya, dan saya laki-laki!” Telepon ditutup.

”Halo selamat siang, bisa bicara dengan Bapak Thomas Chen.... saya....”

”Coba bicara yang jelas ya, bahasa Inggris Anda buruk sekali!”

”Halo selamat siang, bisa bicara dengan Bapak Christian....”

”Maaf, orangnya sudah meninggal tiga tahun lalu.”

Hari pertama, aku menyadari sangat tidak mudah menjadi seorang sales. Aku gagal mendapatkan satu orang pun untuk bersedia bertemu. Lidah dan jemariku begitu pegalnya menelepon orang. Aku tak mau putus asa. Hari itu aku dan Alva makan malam dengan mi instan rebus dan teh hangat pahit sambil membicarakan pengalaman sepanjang hari. Kami bertekad mengarungi kesulitan-kesulitan ini. Kami yakin, tidak mungkin kami tidak bisa menemukan hari yang lebih baik.

Tanpa putus asa kami berusaha merancang strategi. Alva berpikir bahwa cara bicara sales di telepon selalu sama. Standar. Seolah skrip-nya telah diatur seperti itu. Dia kemudian mengajakku untuk menciptakan cara berbicara yang lebih luwes dan menarik.

Kami bekerja lagi keesokan harinya. Pengalamanku menelepon

orang benar-benar penuh warna. Pernah aku menelepon seseorang dan diterima. Si penerima telepon, seorang pria muda dan dengan sopan dia mau bicara padaku. Dia sepertinya bersedia mendengarkan presentasiku.

”Baiklah, kalau begitu kapan kita bisa bertemu?” Aku begitu antusias.

”Aku harus tanya Mamaku dulu…,” jawabnya.

Lho, dia sudah dewasa, kenapa harus bertanya pada ibunya untuk membeli produk keuangan?

”Bukankah kamu bisa menentukan sendiri?”

”Maaf tante, umurku baru sepuluh tahun….”

Astaga, ternyata suaranya sudah seperti pria muda dewasa. Kalau begitu, kenapa dia tidak bilang dari tadi. Aku kesal sekaligus merasa geli sendiri.

Dua minggu berselang, dan hasil pekerjaan kami sangat menyedihkan. Aku hanya bisa menjual satu saja produk finansial setelah beratus-ratus orang kutelepon.

”Alva, kalau begini terus perkembangan kita akan lambat sekali,” kataku di apartemen. ”Kita harus mencari jalan lain.”

Alva setuju. Jika cara itu kami gunakan, maka bisa-bisa dalam kurun waktu dua bulan kami hanya mendapatkan empat klien saja. Astaga. Komisinya tidak akan cukup untuk biaya makan.

Menurut Alva, memasarkan produk keuangan dengan sarana telepon adalah sebentuk *cold calling*, alias telepon yang tidak menjanjikan kehangatan dan jawaban menggembirakan. Semangatnya hanya sepihak, yakni di pihakku saja. Bisa dimaklumi, sebab yang kami telepon adalah orang yang tidak kami kenal. Tambahan lagi, saat menerima pun belum tentu mereka dalam kondisi siap membicarakan tentang produk keuangan. Dan, menelepon membuatku tidak

bisa melihat langsung calon konsumen, apakah dia orang dewasa atau masih di bawah umur.

Aku berpikir. Kenapa aku tidak bertemu langsung saja dengan mereka? Ya! Menjemput bola! Buat apa aku duduk di kantor dan berharap keajaiban dari deretan nama di dalam buku Yellow Pages itu. Aku bisa menemui orang-orang, calon klien-klienku, di tempat umum. Di halte, di trotoar, di stasiun MRT, di depan mal, di mana saja!

"Alva! Kita harus bergerak di luar!" kataku bersemangat. "Mulai besok, kita jangan bekerja di kantor. Kita temui orang-orang itu di tempat umum!"

Kami dibakar semangat. Alva menyarankan agar aku menjalankan konsep *door knocking* dulu. Yakni mendatangi rumah-rumah atau apartemen-apartemen dan memasarkan produk keuangan langsung di kediaman calon konsumen. Aku setuju.

Dimulailah petualangan baru ini. Dan, sensasinya sungguh dahsyat!

Sama seperti yang kerap terjadi di Indonesia, di sana pun banyak orang alergi terhadap para sales yang kerap datang mengetuk pintu. Sering aku mengetuk pintu apartemen yang berkonsep seperti rumah susun, sehingga bisa kulihat bagian dalam rumah melalui jendela. Ketika aku mendekat, terdengar suara riuh di dalamnya. Tapi ketika aku mulai mengetuk pintu, mendadak rumah itu senyap. Aku menahan geli sambil merasa sedih. Mereka tidak mau menerimaku.

Kali lain, aku berhasil membuat penghuni rumah mau membukakan pintu. Seorang anak kecil. Dia lalu bertanya, "Anda mau apa?"

Kujawab, "Mau menjual produk keuangan, bisakah saya bertemu dengan orangtuamu?"

Anak kecil itu menatap sebentar dan berkata, "Oke, aku akan

tanya dulu!" Dan, bruk, dia menutup pintunya lagi. Tak lama kemudian pintu terbuka lagi dan anak kecil itu memperlihatkan wajahnya di celah sempit pintu yang dibuka sedikit seolah dia hendak melindungi dirinya dariku. "Ibuku bertanya, apa kelebihan produk Anda?"

Aku menjelaskan dalam bahasa sederhana agar dia mengerti. Setelah mendengar jawabanku, anak kecil itu berlari lagi ke dalam. Dia lalu muncul lagi dan membawa pertanyaan lain. Singkatnya dia menjadi *messenger* antara aku dan ibunya. Dan sang ibu tetap tidak memunculkan batang hidungnya. Sungguh tidak efektif. Transaksi tidak terjadi.

Pernah pula aku mengetuk pintu sebuah apartemen yang nampaknya dihuni orang India, karena tercium bau dupa khas bangsa mereka. Dan, benar. Pintu terbuka, menampakkan sesosok pria India yang sangat besar, bertelanjang dada dengan secarik kain menutup bagian bawah tubuhnya. Wajahnya berjenggot tebal dengan sorot mata menyeramkan. "Silakan masuk ke dalam…," katanya dengan suara rendah dan berat. Wah! Kali ini malah aku yang gemetaran hendak masuk. Akhirnya aku pamit dan meminta maaf, berlagak salah alamat. Ada-ada saja.

Aku juga mendatangi tempat yang sangat akrab dengan hidupku. Apalagi kalau bukan NTU! Ya, Alva mengusulkan agar aku menawarkan produk keuangan pada para dosen. Toh mereka bergaji besar dan dengan tingkat edukasi yang tinggi mereka pasti memahami fungsi produk keuangan dengan baik. Aku sangat bersemangat. Aku naik bus menuju NTU.

Ada sensasi waswas saat aku melintasi lorong menuju ruang-ruang dosen. Aku akan mengetuk pintu dan memanggil sang dosen dengan mudah karena ada nama dosen tertera di setiap pintu. Lagi

pula, dosen-dosen di sana sudah biasa menerima kunjungan para mahasiswa yang memerlukan diskusi tambahan. Masalahnya, bagaimana kalau dosen itu tahu bahwa aku akan menawarkan produk keuangan? Aku sempat gelisah, tapi ah sudahlah. Dicoba saja dulu.

Aku pun mengetuk pintu ruang dosen. Dengan cepat pintu terbuka. Paras sang dosen terlihat dengan mimik khas pengajar terhadap muridnya. Dingin, berwibawa, tapi penuh penerimaan.

"Silakan masuk, ada masalah apa?" kata dosen berwajah oriental itu sembari berjalan lebih dulu menuju kursi tamu. Aku duduk dengan agak gemetar. Sang dosen pasti mengira aku adalah mahasiswa.

"Begini Prof....saya...lulusan NTU, dan sekarang hendak menawarkan produk keuangan...." Aku bicara agak gagap.

Seperti yang ditebak, wajah dosen menegang. "Anda bukan mahasiswa yang mau bertanya tentang pelajaran?"

Aku menggeleng. Aku menjelaskan lagi maksud kedatanganku dengan sikap yang lebih percaya diri. Kupikir, buat apa takut. Toh aku menawarkan sesuatu yang benar. Tapi rupanya dosen itu sudah telanjur merasa dikelabui. "Silakan keluar, atau saya panggil satpam." Kalimatnya tegas. Aku buru-buru keluar. Aku sama sekali tidak tersinggung. Pada dasarnya aku juga salah karena sebetulnya ada peraturan bahwa orang luar tidak bisa melintasi ruang-ruang dosen dengan bebas. Dan mungkin, si dosen juga sedang sangat sibuk. Jelas ia merasa terganggu oleh kedatanganku.

Di ruang dosen lain, kejadiannya berbeda. Di pintu tertera gelar sang dosen, profesor. Ketika aku mengetuk, pintu terbuka dengan lembut dan wajah ramah menyembul. Aku dipersilakan masuk. Karena sikapnya yang sangat hangat dan bijaksana, aku bisa menjelaskan maksudku dengan leluasa. Sepanjang aku menjelaskan,

wajah profesor itu tampak serius dan apresiatif. Kupikir, wah, kali ini pasti berhasil.

Tak berapa lama setelah aku menjelaskan, dia mulai bersuara. ”Menurut Anda, bagaimana masa depan perekonomian Singapura? Bagaimana industri perbankan bisa memberikan kontribusinya bagi pembangunan.....”

Aku gelagapan. Tak siap menghadapi pertanyaan seperti itu. Profesor itu kemudian meneruskan pertanyaannya dengan hal-hal lain yang lebih detail tentang industri perbankan dan produk keuangan. Aku merasa sangat tegang. Ilmuku tentang produk keuangan masih standar, karena aku pun baru belajar. Tapi sang profesor sudah membawaku ke dalam diskusi yang amat sulit. Dan, siang itu, terjadilah ”kuliah ekonomi” dadakan di ruang sang profesor. Dia terus berbicara tentang kondisi ekonomi Singapura dan dunia, seolah-olah aku sangat membutuhkan penjelasan itu. Dan transaksi produk? Tidak. Dia tidak tertarik sama sekali pada produk keuangan yang aku tawarkan.

Aku keluar dari ruangan sang profesor dengan gontai, sekaligus getir.

Aku dan Alva berdiskusi lagi. Nampaknya konsep *street prospecting* akhirnya menjadi jalan keluar. Harus turun ke jalan, mau tak mau. Dengan turun ke jalan, aku tidak perlu lagi repot mendatangi rumah demi rumah dan kesulitan untuk bisa diterima. Aku juga tidak perlu lagi menebak-nebak seperti apa si penghuni rumah, apakah menyeramkan, apakah potensial. Dengan *street prospecting*, aku bisa langsung melihat dan mempertimbangkan calon nasabah dan presentasi pun bisa dilakukan di tempat terbuka, tanpa khawatir bahwa orang di depanku berbahaya.

Malam itu jiwa kami telah bergerak melompat ke fase yang

lebih berani. Sekali lagi, jika kurenungkan sekarang, adalah faktor keberanian dan tekad yang membakar semangatku saat itu. Targetku jelas, ingin sukses secara finansial di usia muda. Jika perahu untuk mencapai target itu adalah klien-klienku, walau harus menemui di jalanan pun, aku siap! Aku bisa, pasti bisa!

Pelajaran penting yang bisa diambil dari fase ini adalah tidak putus asa, terus mencari jalan keluar terbaik, dan berani menghadapi tantangan!

9

1001 Penolakan

Perjuangan itu akhirnya kulakukan.
Aku menawarkan asuransi di trotoar,
di halte bus, dan stasiun kereta api.
Banyak hal yang berpotensi menjatuhkan
semangatku. Tapi aku terus teguh
dengan tujuanku yang jelas:
kebebasan finansial di usia muda.

Kepada orangtuaku, aku tak bercerita wirausaha apa gerangan yang kulakukan. Aku ingin bisa melintasi masa-masa awal perjuangan tanpa dirundung kekhawatiran orangtuaku. Biarlah mereka akan kuhampiri kelak dengan kabar gembira, bahwa aku telah sukses. Jadi setiap kali mereka bertanya tentang pekerjaanku, aku hanya mengatakan bahwa aku dan Alva tengah merintis sebuah usaha.

Pada kenyataannya, tiga bulan pertama yang kujalani sebagai sales asuransi tidak bisa dibilang mudah. Aku benar-benar harus

berjuang di jalanan, karena itulah satu-satunya jalan yang efektif untuk dengan cepat mendapatkan nasabah. Banyak sekali suka-duka yang kualami di fase ini. Aku bersyukur mendapatkan Alva sebagai pendamping. Dengan cara berpikirnya yang selalu sehat, kesulitan-kesulitan yang kuhadapi kemudian diubah menjadi energi untuk berkembang. Inilah fase yang teramat penting dalam jalan suksesku. Karena fase ini bisa dibilang sebagai tahapan yang genting. Jika saja saat itu aku memilih mundur, maka tidak ada Merry Riana dengan pencapaian seperti sekarang ini.

Berjuang di jalanan

Setiap orang memiliki alasan kuat sebagai pendorong semangatnya bekerja. Pada diriku, pendorong yang kuat itu adalah untuk membahagiakan orangtua. Aku ingin orangtuaku bahagia melihat kesuksesanku. Aku ingin mereka bangga. Dan aku ingin mereka bisa merasakan hidup yang lebih baik berkat apa yang kuraih. Pada saat mereka telah berada di usia senja itu, kesadaranku untuk melihat mereka tersenyum lepas dengan tenteram, sangat besar. Semangatku dihidupkan oleh bayangan wajah mereka. Alva pun demikian.

Setelah mantap memutuskan untuk terjun ke jalan mencari klien, aku dan Alva langsung merealisasikan cara itu.

Aku diuntungkan oleh kultur Singapura, di mana kebanyakan orang sangat suka berjalan kaki dalam keseharian mereka. Tempat-tempat umum di Singapura dipenuhi dengan orang-orang dari beraneka kelas hidup. Mereka berjalan kaki ke kantor, ke pusat perbelanjaan, ke mana-mana, setelah menggunakan bus, MRT, atau kereta api. Orang-orang yang berjalan kaki pun bisa saja datang dari level menengah ke atas. Seorang direktur pun bisa berjalan kaki

di trotoar menuju kantornya. Aku sadar, pasarku amat banyak di tempat umum.

Bagaimana cara pembagian tugas antara aku dengan Alva? Kami semakin tajam menetapkan tugas masing-masing. Jadi begini, aku akan berdiri di lokasi-lokasi terbuka, membawa beberapa lembar kertas kosong dengan *clipboard* sebagai alas untuk menulis, dan menyetop orang-orang yang lewat, menawarkan memberi presentasi asuransi. Sementara Alva duduk sekitar lima atau sepuluh meter dariku dan mengamati segala gerakku. Untuk kemudian, Alvalah yang akan menyelesaikan urusan administrasi dari klien yang berhasil kami dapatkan, dan membuat sistem yang lebih baik dari waktu ke waktu.

Menurut kami, pekerjaan sales sangat mudah disimpulkan sebagai pola baku yang bisa ditiru. Cara berbicara saat menjual, trik menarik perhatian orang agar mau berhenti dan mendengarkan kita, semua ada ilmunya yang bisa kita contek dari para senior. Namun Alva berpikir, pekerjaan ini sebetulnya membuka peluang untuk selalu menerapkan jurus yang baru. Marketing adalah sesuatu yang dinamis. Kami sekolah cukup tinggi dan dalam kehidupan sehari-hari kami juga cukup kritis, maka sudah seharusnya kami bisa melakukan pekerjaan sales dengan lebih kreatif.

Dari buku-buku Robert Kiyosaki atau Anthony Robbins yang kami baca, kami juga tahu bahwa mereka melakukan cara-cara yang kreatif saat menjual. Dipadukan dengan kerja keras yang luar biasa, maka kreativitas itu benar-benar menunjukkan hasil yang nyata.

Hari pertama kami beroperasi, aku memilih mal sebagai tempat beraksi. Tanganku membawa *clipboard* dengan kertas HVS di dalamnya, untuk mencatat nama dan nomor telepon. Jika mereka bersedia mendengarkan presentasi saat itu juga, aku akan mengajak

mereka ke sudut yang lebih tenang. Presentasi sudah kuperhitungkan akan memakan waktu tak kurang dari 5 menit. Jika calon klien itu bersedia mengetahui lebih lanjut, kami akan bertemu lagi karena *deal* tidak mungkin dilakukan saat itu juga.

Itu merupakan masa-masa yang sangat menggetarkan! Aku berdiri di tengah lobi sebuah mal di Orchard dan mulai mengedarkan pandangan.

Ya, aku memang pernah bekerja sebagai pembagi brosur di jalanan. Tapi sensasinya ternyata berbeda dengan saat aku harus berusaha membuat orang mau berhenti dan mendengarkan presentasiku. Orang-orang yang lewat di lobi mal nampak berusaha keras menghindariku, karena pembawaanku yang sangat kentara sebagai penjual asuransi.

"Sorry, can I speak with you for a while regarding our savings program?" Itu kalimat baku yang kuucapkan untuk menyetop orang.

Beberapa dari orang yang kuajak bicara ternyata mau berhenti, tapi bukan lantaran tertarik pada tawaranku, melainkan bingung dengan bahasa Inggrisku yang kurang baik dan tidak jelas lafalnya.

"Sorry?" mereka memandangku.

Setelah kujelaskan maksudku, mereka dengan cepat menggelengkan kepala dan mengayun langkah lebih cepat. Itu terjadi berkali-kali. Beberapa orang bahkan sudah membuat koreo langkah hendak menjauhiku sebelum aku bisa mendekati mereka. Bukan main sedihnya.

Aku berjalan ke area tempat duduk umum dan mengenyakkan tubuhku di sisi Alva. Rasanya mau menangis. Alva menyentuh tanganku. "Aku tahu yang merasakan sakit hati lebih banyak adalah kamu. Tapi aku juga bisa merasakan apa yang kamu rasakan.... Orang-orang itu tidak hendak menyakitimu. Mereka tak ingin kehilangan waktu saja." Alva menghibur.

YA, AKU MEMANG PERNAH BEKERJA SEBAGAI PEMBAGI BROSUR DI JALANAN. TAPI SENSASINYA TERNYATA BERBEDA DENGAN SAAT AKU HARUS BERUSAHA MEMBUAT ORANG MAU BERHENTI DAN MENDENGARKAN PRESENTASIKU. ORANG-ORANG YANG LEWAT DI LOBBY MAL NAMPAK BERUSAHA KERAS MENGHINDARIKU, KARENA PEMBAWAANKU YANG SANGAT KENTARA SEBAGAI PENJUAL ASURANSI.

Aku buru-buru menghapus airmataku. Aku tidak boleh kalah. Tantanganku, harus mendapatkan sebanyak mungkin klien atau nasabah. Jika aku *down*, akan makin jauh jarakku dengan sukses. Aku menghela napas dan memejamkan mata, mengumpulkan kekuatan. Kulafalkan kalimat berbahasa Inggris dengan lebih baik. Menurut Alva aku bicara terlalu cepat sehingga orang tidak terlalu jelas bisa memahami maksudku. Aku berdiri lagi. Wajah orangtuaku tergambar lagi. Aku tidak boleh kalah. Pekerjaan ini membutuhkan kegigihan.

Kucoba menyetop orang-orang yang lewat lagi. Sangat sulit membuat mereka mau berhenti. Kalaupun akhirnya ada yang bersedia kutarik ke sudut untuk mendengarkan presentasiku selama lima menit, orang itu kemudian mengatakan permintaan maafnya karena belum bisa mengikuti program asuransi yang kutawarkan. ”Perusahaan suami saya sudah membayarkan asuransi kami. Terimakasih dan semoga Anda bisa mendapatkan klien lain….”

Hari itu aku tak berhasil memberikan presentasi barang satu kali pun! Bersama Alva, aku duduk lesu dalam bus menuju apartemen kami.

Aku belajar banyak tentang kesabaran pada hari itu. Di atas kegagalan mendapatkan klien, aku belajar tentang bagaimana memoles bahasa Inggris agar menjadi lebih baik. Aku juga belajar tentang keluwesan membuat kalimat. Alva membantuku menyusun skrip simpel untuk berbicara dalam beberapa ragam cara. Kalimat ini sudah terlampau umum dan tipikal sales, ’Halo selamat siang, bisa bicara sebentar? Saya hendak menawarkan asuransi’. Alva menggantinya dengan, ’Hai, apakah Anda sering lewat di kawasan ini, boleh saya berbincang sebentar dengan Anda?’

Ini barangkali persoalan sepele. Tapi kenyataannya pekerjaan sales memang memberikan tuntutan yang bertahap. Pertama, kita harus membuat orang sudi mendengarkan kita. Kedua, membuat orang tertarik dengan apa yang kita jelaskan. Dan ketiga, membuat orang akhirnya mau melakukan *deal*. Bisa membuat orang mau mendengarkan aku saja itu sudah bagus. Di dalam setiap tahap itu ada strateginya. Di tahap yang pertama, seorang sales harus benar-benar simpatik, sopan, dan menarik. Di tahap yang kedua, sales harus sangat *smart* memberi penjelasan dan memiliki kemampuan untuk memancing rasa ingin tahu.

Esoknya kami ke mal lagi. Tapi apa daya, baru saja hendak beroperasi, seorang satpam mendekati kami.

”Maaf, di sini bukan area yang diizinkan untuk berjualan asuransi atau apapun. Dari kemarin saya sudah melihat Anda hilir mudik di sini menawarkan produk.” Satpam itu berkata-kata dengan sopan dan tegas. Aku dan Alva meminta maaf serta dengan cepat menjauh dari sana.

Akhirnya memang kusadari, lebih sulit menjaring klien di tempat *indoor*. Aku dan Alva kemudian memilih stasiun MRT. Orang-orang yang lewat jauh lebih banyak, tapi kebanyakan dari mereka berjalan sangat terburu-buru. Aku memutuskan pindah lagi. Kami memilih halte bus.

Pilihan ini ternyata lebih menguntungkan. Berbeda dengan di dalam mal atau stasiun MRT yang *indoor*, orang-orang yang lalu lalang di halte bisa terlihat lebih rileks dan mood mereka lebih ringan. Aku berhasil membuat sejumlah orang mau berhenti sejenak dan mendengarkan presentasiku. Biasanya kupilih tempat di semacam tembok pendek di sisi pelataran gedung atau taman, yang biasa dipakai orang untuk duduk-duduk santai. Lalu dengan sangat lincah kujelaskan produk-produk yang kujual. Dari sepuluh orang yang bersedia duduk mendengarkan, hanya satu yang mau bertemu lagi untuk mendengarkan lebih jauh. Aku mencatat dengan baik nama dan nomor telepon mereka. Kuserahkan catatan itu pada Alva yang akan memprosesnya dengan rapi.

Persoalan selanjutnya adalah, di mana tempatku untuk memberikan presentasi lebih lanjut pada orang yang tertarik? Tidak mungkin kami berjanji bertemu di bawah pohon atau di dekat lampu merah. Sementara untuk bertemu di kafe, danaku juga tidak ada. Akhirnya aku mendapat akal. Kuatur satu waktu pertemuan untuk beberapa

orang secara bergiliran. Pada waktu yang ditentukan, aku masuk ke restoran *fastfood*, McDonald's, dan memesan segelas besar Coca Cola. Dengan modal segelas besar minuman itulah aku duduk sampai berjam-jam, melayani calon klien yang sudah membuat janji untuk mendengarkan presentasi. Cara ini manjur. Pihak restoran tidak bisa mengusirku dengan modal segelas besar minuman itu. Sementara, karena aku sudah duduk dengan minuman, calon klienku yang ingin mendengarkan presentasi sambil makan akhirnya memesan sendiri.

Beberapa klien akhirnya kudapatkan. Betapa girangnya perasaanku ketika satu demi satu orang membubuhkan tandatangan, resmi menjadi nasabah asuransi. Beberapa orang juga tertarik membuka deposito, memulai program tabungan berkala atau mengisi formulir untuk kartu kredit yang kutawarkan pula.

Setelah mendapatkan klien, aku dan Alva semakin gigih membuat strategi baru. Bahasa Inggrisku telah semakin baik. Alva kemudian menyarankan agar aku lebih kreatif membuat kalimat. Lebih mengarah ke personal. Misalnya, aku menanyakan tentang nama anak-anak calon klien dan kucatat baik-baik. Alva dengan sistem administrasinya yang rapi menyusun sebuah daftar calon klien, lengkap dengan alamat, nomor telepon, nama anak-anaknya, dan kesukaan khusus. Semua itu memang kutanyakan dalam kalimat pembicaraan yang rileks saat memberi presentasi singkat di lokasi umum. Ketika aku menelepon mereka kembali, mereka takjub karena aku bisa mengingat sesuatu yang personal. Seperti, "Mr. Lee, apa kabar putra Anda, Charlie?"

Cara itu ternyata sangat jitu. Aku terus-menerus mengasah kemampuanku menjual, dan Alva juga terus memberikan buah pikirannya agar aku semakin lancar bekerja. Itu adalah masa-masa yang sangat merekatkan kami dalam kerjasama secara langsung. Di

tahun-tahun sebelumnya, aku selalu bekerja sendirian. Alva mendampingiku sebatas menjadi pendengar keluh-kesah dan pengalamanku. Tapi kali ini, kami berpartner. Buah diskusi kami di tahun-tahun lalu saat itu diuji khasiat praktiknya.

Pemikiran kami bahwa sebaiknya kami tidak mengerjakan satu hal yang sama, ternyata ada benarnya. Dengan membagi tugas seperti ini, aku bisa bekerja dengan kelebihanku, dan Alva bekerja dengan kelebihannya. Hasilnya, sinergi yang saling melengkapi.

Survei lokasi juga rajin dilakukan. Kami pergi ke beberapa tempat keramaian di Singapura dan mengamati titik mana yang potensial sebagai area operasionalku. Dari hasil pengamatan kami, kawasan-kawasan strategis atau di pusat telah disesaki oleh sales-sales asuransi seperti diriku. Pesaingku banyak. Kami lalu mengarah ke Jurong East, sebuah kawasan yang terbilang pinggiran Singapura. Dari hasil survei, berbincang dengan orang-orang di kawasan itu, kami tahu bahwa di sana masih sangat banyak orang yang belum ikut asuransi karena memang sales asuransi jarang memilih tempat itu. Memang, lokasinya tidak senyaman di pusat. Stasiun kereta api, misalnya, tempat itu berada di area yang pembangunannya belum tuntas. Jadi pemandangannya adalah traktor dan berbagai peralatan proyek. Di depan stasiun besar itu ada pusat pertokoan sangat sederhana, di mana berkumpul pedagang-pedagang kecil, sampai tukang sol sepatu pun ada. Dan tidak seberapa jauh dari pusat pertokoan itu juga ada halte bus yang cukup ramai. Dibandingkan dengan kawasan Orchard yang bagus dan banyak sudut *stylish*, di sini penampakannya agak suram.

Tapi situasi itulah yang justru menjadi pemantik kesadaran kami: tempat ini sangat potensial untuk menjual asuransi. Alva mengatakan bahwa aku bisa bergerak justru di ranah masyarakat kelas bawah.

KAMI BEKERJA DARI PAGI HINGGA MALAM HARI. HANYA BERISTIRAHAT SAAT MAKAN SIANG DAN ISTIRAHAT SORE. MAKANAN YANG KAMI BELI MENGIKUTI REZEKI YANG BELUM SEBERAPA. PALING BANTER KAMI MAKAN NASI DENGAN LAUK PAUK SEDERHANA SEHARGA 3 DOLAR DAN AIR MINERAL.

Tidak apa-apa mereka ikut ”partai kecil” dalam asuransi, tapi aku bisa mengejar di volume.

Strategi itu kami jalankan. Dan, benar! Dengan kelincahan bicaraku yang semakin terasah, aku bergerak di kawasan yang agak kumuh itu. Aku mendatangi para pedagang di kios-kios kecil dan pekerja-pekerja pabrik yang baru turun dari kereta. Bahkan tukang sol sepatu pun aku dekati! Kuberikan mereka penjelasan mengenai apa itu asuransi dan seberapa perlu produk ini untuk menjamin hari tua mereka.

Mereka memberi respons! Aku merasa pilihan Jurong East sebagai titik operasionalku memang tepat. Jadi, kami lalu lebih banyak berada di area stasiun kereta yang arsitekturnya tidak jauh berbeda dengan stasiun Gambir, namun memiliki *hall* yang lebih luas. Biasanya aku berdiri di lorong panjang tempat orang-orang masuk dan keluar stasiun. Ini taktik yang menolong, sebab di lorong yang kecil itu orang akan sulit menghindar jika aku cegat. Walau dengan wajah dongkol, mereka akhirnya bersedia mendengarkan ucapanku. Biasanya setelah mereka melihat keramahanku, sikap dongkol itu perlahan mencair. Aku semakin banyak mempelajari psikologi sikap orang-orang.

Kami bekerja dari pagi hingga malam hari. Hanya beristirahat saat makan siang dan istirahat sore. Makanan yang kami beli mengikuti rezeki yang belum seberapa. Paling banter kami makan nasi dengan lauk pauk sederhana seharga 3 dolar dan air mineral. Kami harus benar-benar berhemat saat itu, karena harus membayar uang sewa apartemen, biaya makan dan kebutuhan sehari-hari, sementara komisi dari asuransi belumlah seberapa. Di bulan pertama, komisi kami hanya 500 dolar. Bulan kedua, tidak jauh beranjak dari jumlah itu. Masih pula dibayang-bayangi oleh uang kursus tiga sertifikat yang

diambil dari tabungan. Dan, tentu beban janjiku pada orangtua. Jangan ditanya perasaan gelisahku.

Setiap malam aku berdoa di kamar apartemenku yang sempit. Semoga utang pendidikanku bisa segera terbayar, dan pekerjaan yang kupilih ini memang bisa memberikan mukjizat.

Rentan *down*

Sulitkah pekerjaan ini?

Harus kujawab dengan tegas, ya, ini pekerjaan sulit. Tapi bukan pekerjaan yang mustahil untuk memberikan masa depan cerah. Bahkan sangat mungkin. Aku harus menceritakan ini untuk memperlihatkan pada mereka yang masih berjalan di tahap awal perjuangan, bahwa fase sulit itu selalu ada dan menghadang. Tapi di masa-masa itulah kita diuji untuk mengerahkan segala kekuatan dan potensi yang ada di dalam diri. Menguatkan mental, menguatkan energi fisik. Dan yang terutama, terus membangun tekad dan keyakinan. Sebab, tak bisa dipungkiri, di masa-masa awal yang sulit inilah banyak semangat menjadi tumbang.

Bicara seolah mudah padahal melakukannya sulit? Ya, akan mudah bila kita mau menjalani setiap kesulitannya. Dan akan terasa sulit jika kita hanya berkeluh-kesah. Jangan beri kesempatan pada diri sendiri untuk mendramatisir kesulitan. Jangan biarkan keluh-kesah mengalahkan semangat Anda yang sudah terbangun. Kalau orang lain bisa, berarti kita juga bisa!

Yang paling berat di tiga bulan pertama aku bekerja, yakni pada bulan Oktober sampai Desember 2002, adalah persoalan mental. Dibutuhkan kekuatan mental mahadahsyat untuk bisa berdiri dengan wajah tegar dan penuh percaya diri, menenteng brosur asuransi dan

menyetop orang yang lewat. Sebagian orang menatapku dengan pandangan iba, di samping orang yang mengacuhkan aku dengan tega. Kalau aku memakai mental si Merry, putri sulung kesayangan keluarga, pastilah aku sudah berlari ke pinggir, duduk menyepi dan membeli minuman. Melupakan saja pekerjaan yang rentan membuatku merasa malu.

Tapi aku telah menjelma jadi Merry si pejuang. Aku telah berkali-kali berhasil bangkit dari kesulitan. Maka aku tidak boleh kalah. Perjuangan belum selesai.

Salah satu contoh ujian mental, bila bertemu dengan kawan-kawan kuliah di jalanan, stasiun kereta, atau di halte bus. Ketika mereka melihat aku mencegat orang-orang yang lewat, mereka menatapku dengan pandangan tak percaya. Bagaimana mungkin si penerima gelar Second Upper Honours ini bisa memilih pekerjaan seperti itu. Aku, walau dengan perasaan yang agak tak nyaman, berusaha tegar dan tersenyum manis.

”Kamu kerja sebagai…..” teman-teman kuliah menatapku, melongo.

”Ya, aku jadi sales asuransi. Kalian mau ikut?” suaraku riang.

Tantangan selanjutnya adalah fisik dan *mood*. Jika sudah letih dan orang-orang tidak mau mendekat, perasaan mudah runtuh sangat menerjang. Rasanya ingin menyudahi pekerjaan itu dan tidur di rumah. Pernah, saat begitu terpukul, aku menahan tangis di pinggiran halte. Kutatap Alva yang duduk tak jauh dariku. Matanya juga berkaca-kaca. Jika sudah begitu kami akan duduk berdua dan berdiam diri. Sama-sama berusaha mengocok kembali adonan semangat kami. Lalu, aku akan berdiri perlahan, menguatkan mentalku kembali, dan tanpa bicara apa-apa aku berjalan mendekati orang-orang yang lewat. Menawarkan asuransi lagi.

Kejadian seperti itu terjadi berulang kali, dan jangan ditanya bagaimana ngilunya perasaanku. Reli-reli emosi sedih dan semangat berkejaran, kadang sedih menjadi pemenang, kadang semangat memenangkan pertarungan. Namun di atas segalanya, aku selalu berhasil menyadarkan diriku untuk bisa mengalahkan perasaan ”kecil”. Bayangan wajah orangtuaku terbayang di benak, spiritku terpacu lagi.

Walau begitu ada juga masa-masa di mana aku merasa sangat jatuh. Dan sebuah peristiwa sangat memukulku.

Karena aku ingin agresif dalam mengumpulkan klien, aku juga menghubungi kawan-kawan kuliahku. Biasanya itu kulakukan pada malam hari, setelah memijiti kakiku. Alva biasanya melakukan pijat refleksi di telapak kakiku, di ruang tamu apartemen. Rasa letihku akan berkurang banyak. Saat aku hendak tidur itulah aku menelepon kawan-kawanku. Kutawarkan asuransi dan berbagai produk finansial lainnya. Kebanyakan dari mereka menolak, karena merasa belum saatnya ikut. Tapi ada juga yang memberi respons positif dan akhirnya *deal*.

Salah satu yang memberikan respons positif dan ingin mendengarkan presentasi adalah Luki. Dia kelihatan semangat sekali.

”Aku segera ikut, Merry. Aku sudah siap!” katanya dengan cerah.

Tentu saja aku bersemangat. Seperti biasa, kupersiapkan segala kebutuhan yang biasa kubawa saat presentasi. Namun, ketika tiba saatnya presentasi, mendadak dia jadi sulit ditelepon. Aku berulangkali mengirimkan SMS, dan dia membalasnya dengan cepat. Dia katakan bahwa dia akan bertemu tak lama lagi karena dia sangat bersemangat. Dia mengatakan itu dengan ramah dan yakin. Aku merasa tak ada masalah.

Kesabaran memang sangat dibutuhkan untuk menanti calon

klien memberikan waktu. Sambil menanti Luki bisa bertemu, aku mencoba terus menghubungi kawan-kawan yang lain.

Suatu ketika, hari yang kurang menguntungkan datang. Selama seharian aku beroperasi di stasiun kereta dan halte-halte bus di Jurong West dan Jurong East, tak ada seorang pun yang berhasil kuajak mendengarkan presentasi. Fisikku sangat letih. Entah kenapa hari itu penolakan begitu gencarnya. Orang-orang yang kucegat tidak ada yang sudi berhenti, semua melengos dan berjalan dengan cepat. Pikiranku juga ruwet karena memikirkan persediaan uangku dan Alva yang semakin menipis. Betapa inginnya aku istirahat sejenak dan membiarkan segala letih hatiku menguap. Aku mengajak Alva untuk pulang dan tak perlu bekerja hingga larut. Alva setuju.

Entah karena *mood*-ku sedang tidak baik, atau fisikku yang memang *drop*, yang pasti aku benar-benar merasa lemas. Sesampainya di apartemen, aku merebahkan diri di kamar dan sebuah ide timbul. Menelepon ibuku mungkin akan membuat perasaanku lebih baik. Aku tak perlu berkeluh-kesah. Cukup berbincang kecil dengan Mama, biasanya hatiku akan terasa sejuk.

Aku memencet nomornya.

”Halo Ma.....apa kabar?” Suara kubuat riang agar Mama tak tahu aku sedang susah.

”Ria...,” suara Mama parau.

Aku terkesiap. Aku hafal sekali langgam suara Mama bila sedang sedih. Sepertinya dia sedang ada masalah.

”Mama....kenapa?”

”Ria, sebenarnya kamu bekerja apa? Mama sedih mendengar apa yang kamu lakukan di Singapura....” Suara Mama makin tercekat. Kentara sekali bila ia begitu sedih saat mengutarakan ini. Aku terkesiap.

”Ada apa Ma?”

Mama lalu menggulirkan cerita. Di Jakarta ibunda Luki menghubungi Mama dan memberi teguran. Ibuku dan ibu Luki memang saling mengenal sejak aku SMA. Ibunda Luki mengatakan pada Mama bahwa anaknya sangat tertekan karena dihubungi olehku untuk ikut asuransi. Luki sangat terganggu dan tertekan. Ibunya lalu mengatakan pula pada Mama agar aku menghentikan aksiku menjual asuransi pada anaknya. Sebab Luki meminta tolong ibunya untuk melaporkan pada ibuku.

Bukan main terkejutnya aku mendengar cerita Mama. Dari cara Mama mengutarakan persoalan itu aku bisa membayangkan bagaimana wacana yang diumbar ibu temanku itu. Sebab ibuku sesungguhnya orang yang sangat tegar. Pastilah hatinya merasa runtuh oleh kalimat-kalimat tak enak yang dilontarkan padanya.

Aku menahan tangis, dan berusaha menjelaskan pada Mama. ”Aku sedang berjuang Mama. Persoalan Luki adalah hal yang sebetulnya simpel. Dia bersedia bertemu denganku. Kalau dia tidak mau, dia bisa mengatakan dengan jelas dan aku tidak akan memaksa dia....” Aku mencoba menenangkan Mama dengan menjelaskan kondisi yang sebenarnya.

”Sudahlah Ria. Mama malu dan sedih. Kenapa kamu tidak bekerja kantoran saja, jadi karyawan. Jangan jadi sales asuransi. Sehingga kita tidak perlu dipermalukan seperti ini....” Suara Mama sama sekali tidak hendak menekanku karena diucapkannya dengan lembut dan berhati-hati. Tapi dampaknya terhadapku sangat meninju!

Aku begitu terpukul! Selama aku berjuang, yang terbayang dibenakku adalah wajah orangtua. Membahagiakan orangtua merupakan pendorong energi terbesarku untuk bergerak. Aku ingin membuat mereka bangga, bahagia, tersenyum, dan merasakan kehidupan

yang lebih sejahtera. Bukan cita-citaku untuk melihat mereka susah dan dirundung sedih karena diriku!

Bisa dibayangkan perasaan sedihku, telah membuat orang yang sangat kucintai menjadi malu. Kusudahi telepon dengan Mama sambil mengatakan bahwa perjuanganku toh tinggal sedikit lagi. Bila setelah tiga bulan menjalani pekerjaan sales ini gagal, aku akan menuruti kehendak Mama, menjadi karyawan sesuai dengan bidang ilmuku.

Setelah telepon ditutup, airmataku tak bisa kutahan lagi. Bantalku basah karena tangis sedihku. Ada perasaan sedih, jengkel, kecewa. Kenapa Luki harus menelepon ibunya untuk menegur Mama. Kenapa dia harus berbohong, mengatakan padaku bahwa dia tertarik, tapi melaporkan pada ibunya bahwa dia tertekan. Sudah tidak jadi *deal*, aku jadi tersudut pula.

Alva menemuiku malam itu, dan dia melihat mataku bengkak habis menangis. Kuceritakan semuanya pada Alva.

”Apakah pilihan ini jelas bisa menjadi penjaga masa depan kita Alva. Sudah hampir masuk bulan ketiga tapi apa yang kita raih masih begini-begini saja....” Aku mulai merunduk.

Alva menatapku dengan penuh simpati. Ia menghela napas. ”Ria, aku sadar, segala rasa sakit di hati dari pekerjaan ini kamu yang merasakan. Tapi ketahuilah Ria, kamu sangat luar biasa. Dari apa yang sudah kamu raih selama dua bulan ini, kamu sebetulnya sudah mencatat pencapaian yang tidak kalah dengan sales senior. Ingatlah tujuan kita untuk mencapai kesuksesan di usia muda dan membahagiakan keluarga....”

Kalimat Alva membangunkan energiku lagi. Perlahan-lahan kuhapus airmataku dan kutata lagi hatiku. Ya, hal semacam ini akan banyak terjadi dan aku harus siap.

Aku merasakan keputusan yang benar, kami saling membagi tugas. Aku sebagai penjual dan Alva sebagai pengurus administrasi dan strategi. Bayangkan jika kami sama-sama bekerja sebagai penjual. Selain besar kemungkinannya kami akan bersaing, kami berdua pun bisa sama-sama digerus emosi jika merasakan letih. Dengan kondisi ini, Alva bisa tetap tegar dan realistis ketika aku *down*. Dia seperti seorang pelatih yang berteriak-teriak di pinggir lapangan dan memberikan petunjuk dengan jernih, sementara aku adalah pemain sepakbola yang sibuk berlari ke sana kemari. Kadang bila sang pemain emosional karena disikut lawan, si pelatih akan menenangkan dan mengarahkan kembali pikiran pemain ke tujuan semula. Bertanding untuk kemenangan, bukan untuk menuruti emosi.

Bulan-bulan awal kami bekerja di ranah asuransi dan produk finansial, perolehan kami belum bisa dikatakan cemerlang. Walau pun sebagai pemasar pemula, aku terbilang cukup memberikan harapan, namun secara realistis penghasilan kami sangat kecil. Jauh lebih kecil daripada gaji yang diterima kawan-kawan seangkatanku yang sudah bekerja di berbagai perusahaan.

Harus kupacu kerja keras yang semakin ketat karena ada dua target yang kucanangkan. Pertama, aku ingin menenangkan perasaan Mama dengan meyakinkan bahwa aku bisa sukses dengan perolehan pendapatan yang tidak kalah dengan teman-teman seangkatanku yang telah bekerja. Kedua, karena aku juga ingin secepatnya menjadi manajer di bidang sales asuransi, di mana dibutuhkan pencapaian 100 ribu dolar nilai investasi total dari klien-klienku. Para sales asuransi kebanyakan bisa mencapai jenjang manajer setelah beberapa tahun menjadi sales. Nilai sejumlah 100 ribu dolar investasi per tahun memang bukan sesuatu yang mudah untuk dicapai. Apalagi untuk nasabah menengah ke bawah yang kebanyakan hanya sanggup meng-

investasikan dananya sebesar 100 dolar per bulan atau 1.200 dolar per tahun. Butuh volume yang amat banyak untuk mencapai target.

Tapi aku dan Alva memiliki pemikiran yang agresif. Kami tidak bercita-cita menjadi sales selama-lamanya. Kami mengerti bagaimana industri asuransi berjalan. Ketika seorang sales mampu meraih target, jenjangnya ke level manajer akan segera teraih. Setelah menjadi manajer, dia tinggal mensupport dan mendidik anak buah. Sementara komisi dari penjualan asuransi, baik yang dilakukan sendiri kala masih menjadi sales dan yang diperoleh oleh anak buah tetap meluncur ke saku kami. Itu merupakan perhitungan baku industri asuransi di mana pun. Hal yang sama terjadi di bisnis MLM. Kesimpulannya, semakin cepat kami meraih target, semakin pendek pula kewajiban kami menjalankan sales. Ambisi kami, aku bisa menjadi manajer hanya dalam tempo satu tahun tiga bulan saja.

Jadi di akhir tahun 2002 itu kami mengayuh semangat dengan sangat dramatis. Kami tidak putus asa.

Menjadi manajer!

Pelajaran demi pelajaran terus kami tuai. Inilah hal yang sangat penting yang perlu diresapi oleh siapa pun yang sedang berjuang. Di kala hasil yang besar belum terlihat, jangan putus asa dan berpikir bahwa kita belum meraup ”penghasilan” apa pun juga. Selalu diingat bahwa di setiap proses pasti ada pelajaran yang bisa kita dapat. Itulah ”penghasilan sementara” kita. Jangan diremehkan. Karena pelajaran-pelajaran itulah yang akan membentuk kita semakin kuat dan pintar. Pasti akan ada hasil setelah kita mampu mengembangkan diri melalui ilmu yang terus bertambah.

Begitu pun aku dan Alva. Kami menguak bulan terakhir di tahun

2002 dengan semangat yang tidak putus. Alva terus melakukan riset melalui pengamatannya. Ia telah membuat sistem *database* yang canggih bagi pekerjaanku. Dari apa yang telah kami lakukan selama dua bulan, muncul kesimpulan, dalam sehari setidaknya aku harus bisa mencapai target melakukan 20 presentasi. Sebab, dari pengalaman terlihat, dalam 20 kali presentasi 5 orang tampak menunjukkan keseriusan. Dari 5 orang itu, 3 orang bersedia bertemu kembali untuk diprospek. Dan dari 3 orang itu, 1 orang akhirnya *deal*.

Dengan menjalankan disiplin mencapai target 20 kali presentasi dalam sehari, aku bisa mendapatkan rata-rata 1 nasabah yang *deal* setiap hari. Alva menetapkan disiplin ini tidak boleh dikendurkan. Harus berjalan tegas dan kami patuhi. Aku juga setuju. Dan sebuah presentasi dihitung dari kesediaan setiap orang mendengarkan secara utuh presentasiku selama sekitar 5 menit, lalu mencatat data-datanya. Untuk bisa mencapai target itu, setidaknya aku bekerja 14 jam sehari.

Kemampuan bahasa Inggrisku meningkat pesat. Dari yang hanya bisa mengucapkan kalimat dengan minder dan tidak jelas, aku kemudian bisa berkata-kata dengan sangat lincah, lancar dan fasih. Aku juga mempelajari psikologi karakter orang sesuai dengan latar belakang hidupnya. Bagaimana bisa berbicara dengan tukang sol sepatu, pedagang buah, penjaga toko kosmetik, pemilik salon, ibu rumah tangga, manajer, pengusaha kecil, pengusaha besar.

Surat demi surat perjanjian tertandatangani. Klien demi klien bertambah. Mentalku telah sangat tangguh untuk tidak sakit hati saat ditolak dan terus gigih menghampiri calon nasabah. Lorong stasiun kereta api di Jurong East tetap menjadi andalanku. Setiap hari selama 14 jam aku hilir mudik, berlari-lari kecil, memberi presentasi. Restoran McDonald's di depan stasiun, di sisi pusat pertokoan sederhana pun makin sering menjadi ajang presentasiku.

Untuk bisa menjalankan kedisiplinan mencapai target 20 kali presentasi dalam sehari, perjuangannya tidak mudah. Dalam hal ini Alva sangat ketat menjaga disiplinku. Namanya manusia, kerap kali terjadi pertengkaran kecil antara aku dan Alva sehubungan dengan disiplin ini. Aku ingat, pernah pada suatu kali hari telah sangat larut dan aku belum mencapai targetku. Saat itu aku beroperasi di halte bus Jurong East. Sambil berdiri menahan dinginnya malam dan deraan rasa lapar yang merayapi perut aku menoleh pada Alva yang sibuk menyusun berkas-berkas nasabah di sudut stasiun. Betapa inginnya aku menyudahi hari itu. Aku mendekati Alva.

”Bagaimana kalau kita sudahi saja…. Kita pulang,” kataku. ”Hari ini aku baru mencapai lima belas presentasi. Bagaimana kalau sisanya, yang lima, kita kerjakan besok. Jadi besok aku akan mencari dua puluh lima orang.”

Alva sibuk dengan berkas-berkasnya. Dia lalu memandangku. ”Kita tidak boleh kendur dengan disiplin ini Ria. Nanti ritme perolehan nasabah kita akan mengendur pula. Pencapaian satu nasabah setiap hari sudah terbukti bisa diperoleh dengan dua puluh kali presentasi sehari,” katanya. ”Kalau kita mudah memberi maklum setiap kali tidak mencapai target, esok hari kita bisa melakukan hal yang sama.”

Aku menghela napas kesal.

”Kita belum mencapai 20 presentasi hari ini. Aku setuju saja pulang. Tapi bukankah ini tekadmu?” lanjut Alva.

Aku agak kesal. Aku duduk dan mulai tak bisa menahan emosiku. Aku menangis. ”Kamu bisa mengatakan itu, karena kamu tidak merasakan letih berdiri mencari klien, Alva. Kamu juga tidak merasakan bagaimana sakit hatinya aku ditolak-tolak orang!”

Alva diam saja. Airmataku meluncur. Benar-benar pekerjaan ini sangat mudah mengundang *down*.

”Ya sudah Ria,” suara Alva bergetar. ”Aku ketat dengan disiplin ini karena teringat pada kejadian yang membuatmu sedih. Apakah kamu sudah lupa bagaimana ibumu dipermalukan oleh ibu temanmu? Kamu yang mengatakan padaku bahwa kamu benar-benar ingin meraih kesuksesan secepatnya untuk membahagiakan orangtuamu. Apakah kamu ingin ibumu direndahkan terus? Jika iya, ayo kita pulang saja sekarang….” Alva berkata-kata dengan lembut.

Mendengar itu, sesuatu yang menggetarkan mengalir di diriku. Dalam beberapa detik semangatku muncul kembali. Aku tidak boleh menyerah! Aku harus berdisiplin! Aku berdiri dan mulai berjalan lagi menuju eskalator stasiun. Bus terakhir datang pukul dua belas malam. Aku masih berharap bisa mendapatkan tiga atau empat nasabah lagi. Saat bus muncul dan orang-orang berhamburan keluar, aku mulai beraksi. Satu dua orang bersedia mendengarkan presentasiku di malam gulita itu. Kuperhatikan Alva di tempatnya. Dia tampak menggerakkan jemarinya di mata. Aku tahu, Alva menangis melihat perjuanganku. Perjuangan kami. Tangis kami adalah tangis untuk kami berdua.

Begitu ketatnya disiplin yang kami jalankan. Anda bisa bayangkan, tengah malam, di saat semua orang sudah terlelap dan menikmati nyamannya malam, aku masih berdiri mencoba mendapatkan nasabah! Itu bukan kegilaan. Itu adalah disiplin, tekad, dan kebulatan hasrat untuk berjuang sampai batas maksimal. Benar kata Alva, jika aku kendur pada disiplin, maka pola itu akan mudah terulang di hari-hari yang lain. Itu akan membuat kami jauh dari mimpi yang kami idamkan.

Kami mengakhiri kerja hari itu pukul dua dini hari. Tak ada kendaraan umum lagi yang beroperasi. Aku dan Alva pulang berjalan kaki menuju apartemen. Cukup jauh. Mungkin sekitar dua

kilometer. Selama berjalan itu tak ada suara apa pun di antara kami kecuali bunyi angin malam yang bergesekan dengan pepohonan. Kami melangkah dalam sepi, berbaur dengan letih, mengantuk, dan lapar. Suasana gelap menambah tajamnya keheningan. Ruas jalan di Jurong East itu menjadi saksi bagaimana masa-masa perjuangan berat yang kami lakukan.

KAMI MENGAKHIRI KERJA HARI ITU PUKUL DUA DINI HARI. TAK ADA KENDARAAN UMUM LAGI YANG BEROPERASI. AKU DAN ALVA PULANG BERJALAN KAKI MENUJU APARTEMEN. CUKUP JAUH. MUNGKIN SEKITAR DUA KILOMETER.

Malam itu kami memasak mi instan rebus dan teh hangat. Kutatap Alva yang menghabiskan makanannya dengan cepat. Aku pun begitu kilat menandaskan makananku. Kami teramat sangat lapar. Tapi kebersamaan ini sungguh menguatkan hati. Betapa ”dalam”-nya Tuhan merancang kebersamaan kami. Di dalam kondisi yang masih berat itu, tiada yang lebih menguatkan selain menyadari bahwa kami melangkah bersama-sama.

Hari ini, jika kami mengenang masa-masa itu, Alva selalu mengatakan, betapa dahsyatnya perang batin yang bergolak di dalam dirinya. Sejujurnya, dia mengakui, dia begitu iba dan tidak tega telah memberlakukan disiplin yang amat ketat seperti itu padaku. Tapi dia tahu ambisiku, dan dia ingin aku mampu mencapai itu. Alva telah menyadari kekuatan mentalku, sehingga dia bisa bersikap sangat disiplin terhadapku. Sering dia mengatakan bahwa seorang pelatih yang keras pasti punya perasaan iba pada anak didiknya, tapi rasa iba itu harus ditahan karena dia tahu buah dari kegigihan itu adalah pencapaian yang sangat diharapkan.

Di masa-masa yang sulit itu aku dan Alva semakin dalam merangkul iman. Kami sangat sering melakukan doa novena, sebuah doa khas umat Katolik. Aku datang ke Gereja Novena yang bernama asli Church of St. Alphonsus. Di gereja yang sangat artistik itu aku bisa sangat khusyuk berdoa. Gereja itu sudah tua dan begitu antik. Bangunannya khas dan sederhana dengan atmosfer yang sangat indah. Bangku-bangku kayu yang renta, berpadu dengan ornamen antik, seperti lantai kuno, lukisan-lukisan tua, dan pekarangan yang sangat asri. Di Singapura, banyak yang mempercayai bahwa berdoa di Gereja Novena senantiasa membawa mukjizat. Tempat itu bukan hanya dikunjungi oleh umat Katolik semata, tapi juga umat Muslim, Buddha, Kong Hu Cu, Hindu. Dianggap sebagai tempat berziarah.

Jadi, hari-hariku diisi dengan kerja keras, berdoa, kerja keras. Kami hanya mencari hiburan sesekali saja. Pergi menonton di bioskop termurah dan makan di kedai paling mahal 3 dolar per orang.

Di bulan Desember 2002 itu bisa dibilang kami belum bisa seutuhnya lega. Walaupun hasil penjualanku melonjak dengan pesat, tetapi akumulasi perolehan nilai investasi yang berhasil kucapai dari nasabah-nasabahku masih jauh dari angka 100 ribu dolar. Nilai

investasi yang berhasil kucapai pada saat itu sekitar 75 ribu dolar, dan waktu hanya tinggal 2 minggu sebelum tahun 2002 berakhir. Padahal, aku ingin berlibur pulang ke Indonesia dengan tenang. Padahal, jika aku bisa meraih angka itu selama dua tahun berturut-turut, maka jabatanku akan bisa menjadi manajer di tahun 2004 dan aku mendapat penghasilan tetap tidak kalah dengan teman-teman sarjana yang sudah bekerja, bahkan bisa lebih. Padahal, aku ingin di tahun baru bisa mengatakan pada Mama, "Ma, aku mantap dengan pekerjaanku dan penghasilanku tidak kalah dengan teman-temanku." Ingin sekali.

Tapi aku tak putus asa. Toh aku sudah bekerja sangat maksimal. Begitu keras. Maka di pertengahan Desember 2002 aku mensyukuri perolehanku sambil melakukan apa yang bisa dilakukan sampai liburan Natal tiba.

Ada sebuah peristiwa ajaib yang hingga sekarang tak akan pernah terlupa. Pada suatu hari aku beroperasi di halte bus. Pikiranku sudah pasrah dengan target yang masih jauh dan waktu yang tinggal sedikit. Sudahlah, ini suratan Tuhan.

Hari itu aku memiliki janji presentasi lanjutan dengan lima orang calon nasabah. Aku bersemangat menjalani itu. Dari lima nasabah ini, empat di antaranya mengundurkan diri alias tidak jadi bertemu. Tinggal satu, dan harapanku begitu tinggi pada satu orang ini. Ketika dia datang, seorang anak muda yang dinamis, aku merasa gembira oleh kalimat pertamanya. "Saya ingin berinvestasi sebanyak 300 dolar sebulan."

Wow! Itu tiga kali lipat dari jumlah rata-rata nasabah lain. Aku girang sekali. Hari itu, setelah mendengarkan presentasiku, si pemuda berjanji akan segera bertemu lagi. Namun, entah kenapa beberapa menit kemudian dia meneleponku dan mengatakan, "Saya tidak jadi beli, maaf sekali ya."

Aku agak kecewa.

Tapi sekali lagi, aku tidak putus asa. Bukankah pada hari itu aku masih harus melanjutkan presentasi untuk mencapai target 20 presentasi? Jadi sore itu aku tetap optimis. Aku berpikir bahwa Tuhan juga ada di dalam proses kerja keras kami. Dan Dia bisa menurunkan berkatnya dalam bentuk yang ajaib. Aku percaya itu.

Dan…mukjizat Tuhan memang selalu ada.

Pada saat itulah aku melihat seorang perempuan tua, berusia sekitar 60 tahun, sedang berdiri di depan toko sepatu Charles & Keith. Semula aku ragu untuk mendekatinya, sebab aku tidak pernah menyasar kalangan yang kurang bisa diprospek, seperti orang-orang yang terlalu lanjut usia atau remaja. Aku lebih memburu orang-orang di usia produktif. Tapi karena aku harus mencapai target 20 presentasi, kudekati juga perempuan itu. Ternyata dia dengan senang hati mau mendengarkan presentasiku.

"Bagaimana jika kamu datang ke rumah saya besok? Saya tertarik untuk berinvestasi," katanya ramah. Dia lalu memberikan alamatnya. Aku berterimakasih dan berjanji akan datang keesokan harinya.

Alamatnya tidak sulit dicari. Dia membuka pintu dengan tersenyum ramah saat aku datang keesokan harinya.

"Mari duduk," katanya. Apartemennya sangat bersahaja. Aku memperkirakan dia akan berinvestasi 100 dolar perbulan. Tak apalah.

Perempuan yang ternyata benar berusia 60 tahun itu lalu mengatakan sesuatu yang mengejutkan! "Deposito saya baru saja cair. Jumlahnya ada seratus ribu dolar. Saya bingung mau ditaruh di mana, tapi setelah mendengar presentasi kamu saya pikir saya akan ikut program deposito yang kamu tawarkan…." Dia berucap dengan tenang dan sinar wajah yang sejuk.

Aku menatapnya dengan berdebar. "Berapa dana yang akan Ibu investasikan?"

”Semuanya. Seratus ribu dolar itu.” Dia menjawab tenang.

Melonjaklah hatiku! Ini dahsyat. Mukjizat. Kejaiban! Dalam beberapa detik aku sampai tidak bisa mengucapkan sepatah kata pun! Bibirku gemetar, bahkan kakiku nyaris lemas saking tidak percaya. Hari itu, seorang perempuan tua memberikan aku order investasi yang membuat targetku tercapai. Goal!

Aku segera berpamitan untuk mengambil berkas-berkas yang diperlukan bagi dana sebesar itu. Aku ke kantor secepat kilat dan kembali lagi ke apartemen itu, takut sang Ibu membatalkan niatnya. Tapi dia sangat serius. Dia mengajakku ke bank untuk mengambil uang yang akan dia serahkan kepadaku. Hari itu segalanya berlangsung dengan lancar, dan sangat ajaib. Sulit dipercaya. Itulah tangan Tuhan. Seperti yang kukatakan di awal, sertakan Tuhan sebagai partner dalam bekerja, dan pertolongan-Nya akan datang.

Betapa mengharukan dan dramatisnya hari itu! Aku berpelukan riang dengan Alva. Wajah kami memerah senang. Liburan Natal bisa kami isi dengan hati bahagia. Kami bisa pulang ke Indonesia dan mengatakan dengan yakin pada Mama, bahwa aku telah berhasil mendapatkan penghasilan setara dengan teman-temanku, dan akan terus berkembang!

Orang-orang di kantorku juga terkejut. Seorang sales baru, masih muda pula, berhasil mencapai target yang mencengangkan. Hampir bisa dipastikan bahwa aku akan mencapai level manajer di awal tahun 2004.

Luar biasa!

Di Jakarta aku mengikuti misa Natal dengan perasaan haru yang sangat dalam. Aku bersyukur dan bersyukur, serta kuminta Tuhan memberikan energi perjuangan yang lebih besar lagi padaku, juga pada Alva.



Ada banyak hikmah yang bisa kuambil dari perjuanganku selama tiga bulan pertama menjadi seorang sales. Yang pertama adalah betapa konkretnya dampak kegigihan dan tekad. Komitmen, kemauan keras, disiplin, tidak pantang menyerah adalah sifat-sifat yang mendukung tekad mencapai hasil. Bayangkan jika aku kalah di masa tiga bulan itu, entahlah, mungkin Merry Riana tidak jadi seperti sekarang.

Yang kedua, kekuatan mental. Betapa rentannya perasaan *down* yang bisa terjadi dalam perjuangan menuju sukses. Ada jenis-jenis rasa *down* yang biasanya muncul. Terpuruk, malu, terhina, marah, jengkel, dan banyak lagi. Tapi kita jangan memanfaatkan perasaan *down* itu sebagai alasan untuk mundur. Justru kita harus memakai itu sebagai alasan untuk bangkit. Kita harus menyulapnya menjadi energi untuk maju.

Di banyak seminar, aku sering mendapatkan pertanyaan seperti itu. "Miss Merry, bagaimana cara mengatasi perasaan terluka, malu atau *down* saat berjuang di awal?" Jawabanku selalu sama, perasaan terhina adalah obat yang manjur untuk melecut diri, bangkit, bergerak, memenangkan kebanggaan diri. Jauhkan diri dari kehendak untuk mundur karena itu akan membawa kita makin jauh dari target sukses.

Ketiga, aku juga meresapi kebenaran teori The Darkest Hour. Teori itu mengatakan bahwa di tahap akhir menjelang titik sukses, orang akan menghadapi tantangan yang luar biasa sulit. Kita bisa membuktikannya pada banyak pengalaman. Pada saat kita hendak sampai di pencapaian puncak, ada saja kesulitan dan tantangan yang mahaberat. Tapi biasanya setelah kita berhasil melewati rintangan

berat itu, sukses pun diraih. Pola ini banyak dialami oleh para pemburu kesuksesan dan dikenal dengan teori The Darkest Hour itu.

Banyak orang mundur di dalam tantangan yang sulit menjelang akhir ”pertandingan”. Padahal, teruskanlah dengan optimis, dan lihatlah hasilnya. Kita bisa mengambil perumpamaan seorang perempuan yang hamil. Pada saat usia kehamilan 3 bulan, dia masih bisa tersenyum dan berjalan-jalan. Usia 6 bulan kehamilan, dia juga masih bisa berjalan-jalan walau perut sudah terasa berat. Pada usia kehamilan ke 8 bulan, dia sudah mulai sering merasakan sakit. Dan puncaknya, pada usia 9 bulan kehamilan, perutnya akan terasa sangat sakit, dan proses kelahiran juga luar biasa sakit. Tapi setelah itu, si perempuan akan tersenyum bahagia menggendong bayinya.

Tuhan juga telah memberikan petunjuk itu pada alam semesta. Kegelapan yang paling gelap adalah pada dini hari menjelang matahari terbit. Pada tengah malam, masih ada sinar rembulan. Tapi ketika bulan sirna, suasana benar-benar pekat. Setelah itu, cahaya pagi datang.

Banyak pengusaha yang merasakan ujian berat mengeluh padaku, ”Aduh Miss Merry, saya putus asa, berat sekali masalah perusahaan saya.” Dan akan kujawab, ”Selamat! Anda seharusnya bahagia. Kenapa? Karena sebentar lagi Anda berhasil!”

Tak ada pelangi kalau tidak didahului hujan. Jangan menyerah. Saat-saat yang luar biasa sulit dalam perjuangan adalah pertanda bahwa kesuksesan sudah mendekat.

10

Jawaban Indah Itu Ada!

Setelah berhasil meraih target investasi 100 ribu dolar, jalanku menjadi semakin lapang. Pola kerja keras di tiga bulan pertama kujaga dengan disiplin. Selain berhasil melunasi utang pendidikan, aku juga meraih pencapaian dahsyat di akhir tahun 2003. Tuhan bekerja di dalam perjuanganku.

Perjuanganku belum selesai. Setelah mencapai target meraih dana investasi sebesar 100 ribu dolar, aku masih harus mencapai prestasi yang sama di tahun berikutnya untuk bisa mencapai jenjang manajer. Peraturannya memang sudah baku. Seorang sales harus bisa meraih 100 ribu dolar dana investasi selama dua tahun berturut-turut untuk bisa menjadi seorang manajer dan merekrut anak buah.

Semangatku berlipat ganda. Selain ingin menjadi manajer, aku juga punya target jangka pendek yang ingin segera kucapai. Yakni, melunasi utang pendidikan sebanyak 40 ribu dolar Singapura, atau 300 juta rupiah.

Tiga bulan pertama melakukan sales, dari Oktober sampai Desember 2002, membuatku sangat percaya diri menguak perjuangan di tahun 2003. Inilah tahun luar biasa yang menghadirkan keberuntungan demi keberuntungan padaku.

Utangku lunas!

Aku percaya pada kerja keras. Aku selalu berpikir bahwa tidak ada yang mustahil dalam perjuangan. Aku tidak pernah meremehkan arti ketekunan. Dan aku yakin akan datang hari yang lebih cerah setelah aku menenggelamkan diri dalam arus kesungguhan bekerja.

Apakah aku tidak meratapi pengorbanan?

Ya, sebagai anak muda berusia 22 tahun, jelas aku masih memiliki ego anak muda yang khas. Itu adalah usia di mana orang merasa ingin mereguk nikmatnya dunia sebelum masuk ke jenjang kedewasaan yang penuh dengan tuntutan hidup. Harus kuakui, acap kali aku memang merasa sedih karena ada begitu banyak hal yang hilang di usia itu. Namun, aku kemudian berpikir tajam, pekerjaanku menjadi sales tidak akan kulakukan dalam waktu lama. Aku mengorbankan waktu satu atau dua tahun untuk mencapai target yang tinggi. Setelah itu, masih banyak waktu tersedia bagiku untuk menikmati dunia.

Dalam hal ini aku punya prinsip, *pay now play later*, dan bukan sebaliknya. Lebih baik aku bersusah-susah dahulu untuk merasakan kesenangan kemudian. Daripada aku menghabiskan masa muda untuk bersenang-senang namun aku dihadang kesusahan di hari tua.

DALAM HAL INI AKU PUNYA PRINSIP, *PAY NOW PLAY LATER*, DAN BUKAN SEBALIKNYA. LEBIH BAIK AKU BERSUSAH-SUSAH DAHULU UNTUK MERASAKAN KESENANGAN KEMUDIAN. DARIPADA AKU MENGHABISKAN MASA MUDA UNTUK BERSENANG-SENANG NAMUN AKU DIHADANG KESUSAHAN DI HARI TUA.

Lagi pula, toh apa yang kukerjakan, sales, tidak akan kulakukan selamanya. Itu adalah pekerjaan dengan batas waktu yang jelas. Dengan perhitungan yang sangat detail, aku dan Alva memprediksi bahwa aku sekurang-kurangnya akan bekerja seperti ini beberapa tahun saja. Setelah mencapai penghasilan tetap yang lebih dari cukup, kami tentu tidak akan menjadi sales lagi.

Jadi kuanggap usia itu, 22 tahun, merupakan saat yang kusumbangkan bagi hidupku untuk membuat satu terobosan yang mendobrak. Akan kucetak kesuksesan!

Untuk bisa menjalani kerja keras di masa muda, memang membutuhkan pengorbanan. Aku harus mengatakan ini, karena kuyakin banyak anak-anak muda yang kalah sebelum waktunya hanya karena alasan yang sederhana ini. Mereka tak rela masa muda mereka di-

gerus oleh kerja keras, sehingga mereka tidak bisa menikmati hidup. Mereka tidak ikhlas kehilangan waktu bermain dan bersukaria. Mereka lupa, kerja keras dengan konsep dan perhitungan yang matang, tidak akan merampas seluruh waktu mereka. Pilihanku menjadi sales asuransi sudah didasari perhitungan, bahwa jika aku bisa mencapai target tertentu, dalam beberapa tahun aku telah mencapai kebebasan finansial.

Saat itu, teman-teman seangkatanku yang telah bekerja di Singapura, masih sering bertemu dengan kami. Mereka memperlihatkan kegembiraan khas anak-anak muda yang baru menerima gaji. Pendapatan 2.500 atau 3.000 dolar per bulan bukanlah gaji yang kecil bagi anak-anak muda berusia 22 tahun. Mereka sering mengontak kami dan mengajak bersenang-senang.

”Merry, tidak bisakah kamu dan Alva bergabung bersama kami. Malam ini kami akan ke kelab....”

”Merry, bagaimana kalau kita ke Orchard siang ini. Ada *great sale* dan udara sangat cerah!”

”Merry, kami akan berlibur ke Phuket dan Kuala Lumpur bulan depan. Kamu dan Alva mau ikut?”

”Hey, Merry! Kita semua ada di Starbucks Orchard, ayo ke sini, lalu kita lanjut *dinner* di Newton!”

Banyak sekali godaan.

Aku sadar, penghematan sedang kami lakukan, dan hasil kerja kami belum memungkinkan kami bersenang-senang. Maka kutolak ajakan itu dengan halus. Apakah itu mudah? Jelas tidak mudah. Sekali lagi, namanya anak muda, pastilah aku memiliki keinginan untuk melupakan sejenak idealisme penghematan dan kerja keras, lalu pergi ke Orchard menghabiskan 200 dolar untuk berbelanja. Bisa saja itu kulakukan.

Tapi aku harus tegas pada resolusiku. Seperti yang dikatakan Alva, jangan kendur, jangan kendur! Masa yang menyenangkan itu akan tiba jika perjuangan kami telah selesai. Penghematan adalah dasar dari upaya menuju sukses. Aku harus menghargai kerja kerasku dengan tidak menjadi pemboros. Pada akhirnya aku mampu menahan hasrat untuk tidak tergiur pada ajakan untuk bersenang-senang.

Setelah meraih penghasilan 15 ribu dolar di tiga bulan pertama, aku kian semangat bekerja. Jika pada tahun 2003 aku kembali bisa meraih target investasi 100 ribu dolar, maka pada tahun 2004 aku akan menjadi manajer. Memasuki tahun yang baru, aku lebih lancar dan tenang bekerja. Berbagai jurus marketing yang kami besut di tiga bulan pertama menjadi senjata kami. Alva melihat, sistem yang telah kami buat telah cukup efektif sehingga kami tinggal menjalankan saja sesuai dengan cara-cara yang telah kami lakukan. Aku telah lebih percaya diri.

Jadi, hari-hariku bergulir dengan rutinitas yang tidak jauh berbeda. Setiap pagi aku bangun pukul 06.00, lalu tanpa sarapan aku langsung berangkat ke kantor pukul 08.30. Di kantor, kubereskan segala urusan administrasi seperti fotokopi berbagai dokumen, pengecekan data, dan lain sebagainya. Sambil menyelesaikan urusan administrasi, aku giat menelepon calon nasabah untuk membuat janji presentasi. Kubeli telepon *wireless* murahan agar bisa tetap menelepon selagi berdiri di samping mesin fotokopi. Kantor sederhana di Realty Centre lantai 11,5 itu telah begitu akrab denganku.

Pukul 10.00, ketika urusan administrasi beres, aku beranjak pergi memenuhi janji presentasi. Biasanya, sesi presentasi siang hari kuselesaikan pada pukul 14.00. Lalu presentasi sore kumulai pukul 16.00 sampai pukul 19.00. Dan satu jam kemudian, pukul 20.00, aku presentasi lagi sampai sekitar pukul 23.00. Biasanya dari sejumlah presentasi yang kulakukan setiap hari, pasti ada yang *deal*.

Antara pukul 14.00 sampai 16.00 kumanfaatkan untuk *hunting* calon nasabah di lokasi yang berdekatan dengan area presentasi. Jadi, waktu kuisi dengan efektif. Secara mental pun aku telah lebih tangguh. Jika sebelumnya aku bisa menghabiskan sepuluh sampai lima belas menit untuk merenungi rasa sedih akibat ditolak calon nasabah, pada bulan Januari 2003 itu aku telah berubah. Aku menjadi lebih tegar dan tidak sensitif. Mereka yang menolak ya memang tidak berminat atau karena sudah ikut asuransi. Aku bisa bergerak lagi tanpa merasa terhina.

Benar-benar lancar dan sistematis cara kerjaku. Aku telah masuk ke dalam ”rel” yang asyik. Inilah yang dikatakan orang, bahwa akan tiba waktu di mana kita akan menggelinding di ranah kerja yang kita pilih setelah benar-benar menyelaminya. Tiga bulan pertama yang penuh dengan kesulitan telah menghasilkan ragam jurus dan ilmu yang akhirnya melancarkan pekerjaan di bulan-bulan berikutnya. Ibaratnya, aku telah berenang di tengah arus dan gelombang yang bersahabat.

Dari sini aku bisa menarik hikmah, proses dan waktu memang akan mengasah kita. Anda pun pasti pernah mengalami saat Anda mulai tidak merasakan kesulitan berarti lagi saat bekerja. Pencapaian itu bisa diperoleh dengan ketekunan dan fokus. Jadi, jangan takut dengan berbagai kesulitan yang menghadang di awal perjuangan, karena itu akan mendidik Anda untuk menjadi lancar bekerja.

Aku juga semakin lihai menyesuaikan diri dengan karakter calon nasabah, sehingga gaya presentasiku bisa disesuaikan dengan luwes mengikuti *personality* orang-orang yang kuhadapi. Para nasabah berdarah India biasanya sangat detail dengan masalah teknis. Mereka tidak akan berhenti bertanya jika belum betul-betul mendapatkan jawaban yang memuaskan rasa ingin tahu mereka. Nasabah berdarah

Cina, sangat suka dengan diskon dan selalu mencari peluang untuk mendapatkan keuntungan. Nasabah berdarah Melayu, cukup santun dan cepat mengambil keputusan. Nasabah berdarah Filipina sangat suka *saving*. Mereka cepat tergiur jika ditawari program tabungan atau deposito. Sementara nasabah Singapura, memiliki problem berdasarkan kelas hidup. Orang-orang menengah sangat sulit diajak ikut program investasi dan asuransi, karena merasa sudah mampu dan bisa menjamin hidupnya.

Dari beragam karakter itu aku belajar banyak. Marketing adalah pekerjaan memahami dan memberi keyakinan. Marketing bukan semata bagaimana kita bisa menjual sebanyak-banyaknya produk, melainkan membuat calon klien benar-benar yakin dan merasa telah melakukan satu keputusan yang tepat. Marketing adalah target dua sisi. Sukses melakukan *deal* di sisi penjual, dan sukses mendapatkan pilihan terbaik di sisi pembeli. Dengan pemikiran itu aku selalu terpacu untuk terus belajar.

Hari demi hari berlalu, aku terus mencatat perolehan nasabah baru. Aku tidak menurunkan derajat kinerja. Tetap bekerja 14 jam sehari, 7 hari seminggu, dan 20 presentasi dalam sehari. Sistem itu kujaga dengan disiplin. Alva makin sering membagi ilmu dari hasil bacaannya dan kami melakukan diskusi dengan aktif di malam hari. Kami juga semakin giat beribadah. Gereja Novena lebih sering kami kunjungi, selain untuk misa, juga melakukan doa novena setiap Sabtu pagi. Aku merasakan pola yang menarik, bekerja keras, berdoa, dan bersyukur. Aku tidak merasa rugi sedikit pun walau banyak waktuku tersita untuk pekerjaan. Semua ini akan ada akhir dan hasilnya. Yang terpenting bagiku, aku menggunakan waktu dengan efektif sehingga kerja keras ini tidak sia-sia. Target telah menjadi ”bensin” untuk bergerak, sementara sistem yang dibuat Alva memudahkan jalan menuju target.

Sementara itu pada bulan Maret, triwulan kedua setelah aku mulai melakukan sales, penghasilanku telah mencapai 25 ribu dolar. Ditambah dengan penghasilan triwulan pertama yang 15 ribu dolar, total aku memiliki tabungan 40 ribu dolar. Dan bertambah lagi pada bulan April 2003.

Suatu siang di bulan April, aku menghirup napas sangat lega. Hari itu aku memantapkan diri untuk melunasi utang pendidikan —sebanyak 40 ribu dolar. Sebetulnya pemerintah Singapura memberi kelonggaran bagi para mahasiswa yang mendapatkan utang pendidikan untuk mencicil melalui pemotongan gaji, atau pelunasan yang ditunda sampai setahun tanpa bunga. Tapi uangku sudah terkumpul, dan tidak ada alasan bagiku untuk menunda pembayaran. Aku ingin segera bebas dari beban ini.

Kuayunkan langkahku dengan riang menuju stasiun MRT, menuju bank OCBC tempatku menabung. Setelah kuambil dana sejumlah 40 ribu dolar, aku pergi ke DBS atau Development Bank of Singapore di kawasan Choa Chu Kang.

Dan detik-detik yang emosional itu pun terjadilah. Jemariku bergetar ketika aku menemui *teller* dan menyetor dana sebesar 40 ribu dolar. Penyerahan ini bermakna sangat banyak untukku. Telah lunas utang pendidikan yang dipakai untuk menyelesaikan kuliahku di NTU. Telah tercapai cita-cita yang menjadi titik tolak harapanku untuk membanggakan orangtua. Telah kumenangkan resolusi jangka pendekku. Telah kubuktikan bahwa aku sanggup! Pekerjaan ini tidak mustahil memberikan jalan keluar. Aku tidak ragu lagi pada masa depan.

Mataku memanas saat jemariku membubuhkan tanda tangan di depan *teller*.

”Terimakasih,” *teller* bank menatapku dengan sinar mata takjub, sama seperti aku saat menghadapi nasabah yang tampak sukses.

Dia sepertinya melihat diriku sebagai konsumen potensial untuk diprospek. ”Anda ingin ikut produk kami? Kami punya program deposito dengan bunga yang menarik….”

”Tidak, terimakasih sekali…..” Aku tersenyum lebar. Jadi geli karena aku ditawari produk yang biasa kutawarkan pada orang setiap hari.

Itulah pembayaran paling bersejarah sepanjang hidupku. Saat aku melangkah keluar dari gedung DBS, batinku terasa plong. Rasanya aku ingin meloncat riang dan berteriak dengan lepas. Aku bisa! Aku sanggup! Aku mampu!

Dan aku menatap hari esok dengan energi positif yang semakin bulat!

President Star Club

Pencapaianku terus bertambah setiap hari. Semesta sepertinya menjadi atmosfer yang melakukan dukungan penuh harmoni. Target 20 presentasi sehari tetap kulakukan sampai kelak level manajer kugapai, dan ini tidak lagi menjadi terlalu sulit untukku.

Inilah pelajaran indah itu. Ketika kita sudah membiasakan diri ke dalam suatu ritme yang kita bentuk, kita lakukan dengan sungguh-sungguh, dan pada akhirnya juga kita cintai, proses akan berjalan dengan mulusnya. Aku sangat menikmati bagaimana bertarung dengan kemungkinan-kemungkinan menambah klien setiap hari. Itu menjadi semacam pencarian yang tidak lagi membebani hidup. Aku telah menganggap itu sebagai ritme yang mengasyikan.

Aku mengamati banyak pekerja sales. Banyak dari mereka sangat sulit mencapai target, bukan karena mereka tidak mampu. Mereka sangat mampu. Aku melihat rekan-rekan kerjaku yang sangat gigih,

DAN DETIK-DETIK YANG EMOSIONAL ITU PUN TERJADILAH. JEMARIKU BERGETAR KETIKA AKU MENEMUI *TELLER* DAN MENYETOR DANA SEBESAR 40 RIBU DOLAR. PENYERAHAN INI BERMAKNA SANGAT BANYAK UNTUKKU. TELAH LUNAS UTANG PENDIDIKAN YANG DIPAKAI UNTUK MENYELESAIKAN KULIAHKU DI NTU.

bekerja sejak pagi hingga malam hari. Tapi satu hal yang jarang mereka sadari adalah pentingnya menciptakan strategi-strategi baru. Menjual bukan hanya mengandalkan peruntungan. Menjual sangat bisa dipelajari. Jika dikombinasikan dengan disiplin dan tekad yang kuat, seni menjual akan sangat membawa dampak. Dalam hal ini aku bersyukur pula karena Alva telah mendidikku sedemikian rupa sehingga aku tidak pernah mengendurkan disiplinku.

Dengan sangat lantang aku bisa mengatakan bahwa pekerjaan yang dibarengi niat sungguh-sungguh, target yang jelas, dan diimbuhi semangat, tidak akan memberi kita hasil yang kosong. Aku selalu bersedih bila melihat orang-orang yang putus asa di tengah

jalan, lalu berpikir bahwa hidup tidak berpihak pada mereka. Sukses itu hak setiap orang. Tapi tidak semua dari kita gigih memburunya.

Hampir satu tahun aku menyelami pekerjaan sebagai *financial consultant*, di pertengahan tahun 2003 aku sudah semakin yakin dengan harapan yang kutancapkan. Jika kegigihanku stabil, aku bisa meraih pencapaian yang sangat lumayan di akhir tahun.

Uang tabunganku semakin bertambah. Setelah utang pendidikan lunas, praktis aku bisa menyimpan seluruh penghasilanku, tentu setelah dipotong biaya hidup. Kami memutuskan pindah apartemen ke kawasan Tiong Bahru. Aku, Alva dan Danny tinggal di apartemen itu. Dari kawasan Tiong Bahru, aku bisa lebih cepat pergi ke kantor di kawasan Tanjong Pagar. Hanya sekali naik MRT.

Sementara itu hidup tetap kukayuh dalam kesederhanaan. Bagiku, kesederhanaan telah menjadi sebentuk koreo yang indah di dalam hidup. Tentu aku boleh menikmati kehidupan yang menyenangkan, tapi sikap penuh pertimbangan dalam mengatur keuangan, dan menabung, merupakan penjaga keamanan hari esok.

Setelah aku terbebas dari utang, target selanjutnya, aku ingin membahagiakan orangtuaku.

Pada bulan Juli aku melakukan sesuatu yang telah lama kuimpikan. Mengajak orangtuaku berlibur ke luar negeri dengan uang hasil jerih payahku. Kuajak mereka pergi ke Korea Selatan. Ketika kusampaikan mengenai rencana ini, Mama memelukku dengan erat dan matanya berkaca-kaca. Papa juga menciumku dengan haru.

Berempat, aku, Alva, Mama, dan Papa, terbang ke negeri ginseng itu pada pertengahan Juli 2003. Kami menginap di hotel yang cukup baik. Aku membiarkan kedua orang yang sangat kucintai itu menikmati hari-hari yang indah di Seoul dan kota-kota lain. Mereka mencicipi hidangan setempat yang khas, masuk ke pasar-pasar

tradisional yang menarik, mengunjungi tempat-tempat wisata, berbelanja di pusat pertokoan teramai di Seoul. Aku melihat Mama dan Papa seperti menikmati debur cinta mereka semasa muda yang berkombinasi dengan kematangan usia separuh baya. Mereka menemukan kebahagiaan di titik yang menenteramkan.

Aku menangis melihat kebahagiaan mereka. Lima tahun yang lalu, aku harus menahan rasa lapar untuk bisa menjamin kelangsungan kuliahku di NTU. Sulit kupercayai bahwa aku akhirnya mampu membawa orangtuaku berlibur ke luar negeri. Kepergian ini pun tidak semata hanya bermakna liburan ke mancanegara. Lebih dari itu, kutemukan cahaya yang tenteram di wajah orangtuaku. Kepergian ke Seoul merupakan simbol yang mengartikan bahwa aku telah menemukan pelabuhan yang pasti dalam mencari nafkah. Ini adalah isyarat sebuah keyakinan akan masa depan yang jelas. Dan jelas, ini juga pembuktianku pada orangtua bahwa keputusanku berwirausaha, tidak keliru. Tanpa harus banyak diperbincangkan, Papa dan Mama tahu, aku sudah menemukan jalanku.

Pencapaian demi pencapaian makin menggugah semangatku untuk terus bekerja maksimal. Paruh kedua tahun 2003 merupakan masa produktif yang sangat mulus dalam pekerjaanku. Dan Tuhan begitu baik, karena Dia merestui aku mencapai sesuatu yang terbilang istimewa.

Pada akhir tahun 2003, aku telah dipastikan menjadi manajer dan berhak merekrut anak buah, karena pencapaian investasi yang kuraih telah mencapai 900 ribu dolar. Jumlah yang cukup fantastis di kalangan sales muda. Atas pencapaian itu aku diundang oleh Star Club berlibur sekaligus mengikuti konferensi di San Fransisco dan Roma.

Bukan main! Aku sampai menangis karena merasa surprais. Aku

bertemu dengan orang-orang yang penuh wibawa dan tampak memiliki kehidupan penuh dengan harapan. Mereka semua orang yang sukses.

Star Club adalah simbol standar pencapaian hasil yang dibentuk oleh industri produk finansial untuk memberi penghargaan pada para sales yang mencetak prestasi. Star Club adalah penghargaan berbasis apresiasi dan edukasi. Seorang sales bisa masuk dalam Star Club jika telah meraih pencapaian investasi 150 ribu dolar per tahun. Melalui ajang yang digelar Star Club, para sales berprestasi akan terus meningkatkan pencapaian mereka dan merasa dihargai. Pertemuan akbar Star Club biasanya dilakukan di negara-negara yang berbeda pada akhir tahun.

Sulit bagiku untuk bisa dengan cepat beradaptasi dengan karunia itu. Bayangkan, dari seorang perempuan yang berlarian di halte dan stasiun, mengejar calon nasabah, aku kemudian bisa pergi ke luar negeri dengan pelayanan khusus. Naik pesawat terbang yang baik, dijamu dengan sangat ramah dan diperlakukan layaknya orang terhormat. Demikian pula para sales berprestasi lainnya. Aku sempat merasa bahwa itu semua terlalu mewah untukku, tapi realitanya aku memang dianggap pantas untuk menerima itu.

Tak pelak lagi, kepercayaan diriku berkembang saat itu. Aku merasa telah melihat "daya" yang luar biasa di diriku, dan aku bangga karenanya. Kemampuanku diakui orang. Alva menjadi sosok yang sangat berbahagia. Dia terus-menerus menggenggam tanganku. "Kamu sangat membuat aku bangga, Ria," katanya. Aku menatap Alva dengan pandangan penuh terimakasih. Dia adalah sosok kuat dan dahsyat yang memengaruhi suksesku. Betapa luar biasanya kebesaran hati Alva. Dia mensupport aku dengan segenap waktunya.

Di acara itu aku bertemu dengan CEO, Mr. Edward Navarro.

TAK PELAK LAGI, KEPERCAYAAN DIRIKU BERKEMBANG SAAT ITU. AKU MERASA TELAH MELIHAT ”DAYA” YANG LUAR BIASA DI DIRIKU, DAN AKU BANGGA KARENANYA. KEMAMPUANKU DIAKUI ORANG.

Terinspirasi oleh pengalamanku bertemu Anthony Robbins di Singapura, kudekati Mr Edward.

”Hai Mr. Edward, saya yakin, tahun depan saya bisa menjadi President Star Club!” ujarku tanpa malu-malu.

Pria matang itu tersenyum dan menatapku dengan senang. ”Saya suka anak muda yang bersemangat!” Katanya.

Aku menjadi seseorang yang terbentuk melemparkan tantangan pada diriku sendiri. Tempaan hidup selama di NTU dan perjuangan yang kulakukan telah mendidikku untuk berani menciptakan ”bumerang mimpi”. Kuberikan diriku tantangan berupa mimpi yang besar dan kubuat diriku untuk gigih mengejarnya. Ternyata aku tidak perlu ragu dengan cara ini. Dulu aku adalah orang yang kerap membunuh mimpiku sendiri. Aku cenderung berpikir general. Yang bisa kuraih adalah yang wajar-wajar saja, sama seperti kebanyakan orang. Aku tidak pernah menggembleng diriku untuk berani keluar dari ”kotak impian standar”.

Saat itu aku telah berubah. Telah menjadi manusia baru dengan

optimisme dan kemauan kuat menjalani hidup yang sarat tantangan.

Tahun 2004 kusambut dengan penuh sukacita. Aku dipastikan menjadi President Star Club karena pencapaianku yang terus bertambah. Saat itu penghasilan tetap yang kudapatkan sudah mencapai satu miliar rupiah lebih per tahun. Itu gaji yang jauh melampaui teman-teman seangkatanku yang bekerja di perusahaan-perusahaan. Dan jumlah itu akan terus bertambah mengiringi perkembangan pencapaianku.

Penghargaan dan peresmian sebagai President Star Club dilakukan di Gold Coast, Australia. Bukan main! Ini perjalanan impian.

Sebagai President Star Club, ternyata prosesi keberangkatanku telah diatur demikian rapi dan indah! Aku dan Alva disediakan tiket *business class* pesawat terbaik. Dahsyat. Seumur hidup baru kali itu aku merasakan nyamannya duduk di kelas bisnis.

Bukan itu saja, aku juga dijemput oleh sedan limusin, lengkap dengan supir yang akan mengantarkan aku ke mana saja yang aku mau, dan kapan saja. Ini gila, pikirku. Aku hampir menangis ketika kami duduk di jok belakang limusin yang sangat panjang. Sedan super-mewah itu panjangnya dua kali lipat sedan biasa dan bisa memuat 15 orang. Tapi sedan itu diperuntukkan bagi kami berdua saja.

Aku dan Alva disambut dengan sedemikian hebatnya oleh panitia. Kami menginap dengan gratis di hotel bintang lima yang sangat mewah di Gold Coast dan mendapat *suite room* berbalkon cantik bertarif 5.000 dolar Australia per malam. Kami boleh bersantap apa saja yang kami inginkan dan bisa bepergian ke mana saja dengan limusin yang *stand-by* 24 jam sehari. Bukan main! Sementara undangan lain dijemput dengan bus.

Aku merasa ini adalah kehidupan dengan kondisi drastis bila

dibandingkan dengan apa yang kualami beberapa tahun sebelumnya. Mereka juga memberi kehormatan padaku untuk memberikan kata sambutan sebagai President Star Club yang baru di malam gala. Seorang President termuda, 24 tahun! Bagi Star Club, ini merupakan sejarah baru.

Di Gold Coast, penghargaan yang diberikan padaku luar biasa. Aku mendapat gelar pencapai target terbaik di kategori sales baru. Dan di kategori seluruh sales pun aku meraih pencapaian tertinggi. Aku berhasil memecahkan rekor di industri keuangan Singapura. Ini melengkapi kebahagiaanku dalam mencapai jenjang manajer.

Di acara penyerahan *award* di Gold Coast itu, sejumlah orang mendekatiku dan menyatakan kekaguman mereka pada apa yang kucapai. Mereka mengatakan seperti ini, ”Ini langka, Merry Riana. Tidak pernah ada seorang sales baru dan masih muda bisa memecahkan rekor pencapaian di seluruh jajaran sales, termasuk yang senior. Anda sangat luar biasa!”

Malam itu sejumlah sales berebut bisa berbincang denganku. Kebanyakan dari mereka menanyakan hal yang sama. Apa kiatku bisa mendobrak pencapaian target dengan begitu dahsyat. Apakah aku memiliki jurus-jurus khusus? Apakah aku memakai satu strategi canggih?

Kujawab dengan sederhana, ”Aku bekerja empat belas jam sehari, tujuh hari dalam seminggu, dua puluh kali presentasi sehari, dan ada trik-trik ringan menghadapi calon nasabah. Tapi di atas semua itu, aku fokus pada resolusiku, aku ingin mencapai kebebasan finansial sebelum usiaku tiga puluh.”

Malam itu semua mata tampak terarah padaku. Kaum pria mengenakan jas lengkap, yang wanita mengenakan gaun-gaun yang indah. Atmosfer yang diembus oleh hawa kehormatan sangat terasa.

SAAT MEMBERIKAN KATA SAMBUTAN, AKU MENGATAKAN BAHWA SEBETULNYA APA YANG KULAKUKAN ADALAH HAL YANG SEDERHANA. TAPI KULAKUKAN SEMUA ITU DENGAN TEKAD. MOTIVASI DAN KEGIGIHANLAH YANG MEMBUAT IMPIAN BESAR ITU TERCAPAI. AKU JUGA MENGATAKAN BAHWA KERJA KERAS ADALAH HARGA MATI SEBUAH KEBERHASILAN.

Keagungan yang tercipta dari perasaan penuh kebanggaan mengawang dan begitu menggetarkan. Di dalam pertemuan yang sangat terhormat ini, aku menjadi tamu kehormatan. Hatiku mengucap syukur tiada henti.

Saat memberikan kata sambutan, aku mengatakan bahwa sebetulnya apa yang kulakukan adalah hal yang sederhana. Tapi kulakukan semua itu dengan tekad. Motivasi dan kegigihanlah yang membuat impian besar itu tercapai. Aku juga mengatakan bahwa kerja keras adalah harga mati sebuah keberhasilan. Maka keinginan untuk bekerja keras merupakan modal terpenting sebelum seseorang siap

menggapai impian. Kebanyakan orang memiliki cita-cita untuk sukses, tapi keinginan untuk bekerja keras tidak dimiliki setiap orang.

Setelah aku memberikan kata sambutan, CEO, Mr. Edward Navarro, kemudian juga berpidato. Di panggung dia mengatakan, "Anak muda ini, Merry Riana, tahun lalu menghampiri saya dan mengatakan dirinya akan menjadi President Star Club. Melihat sorotnya yang sangat berani dan optimis, saat itu saya yakin dia bisa meraih impiannya. Malam ini dia telah membuktikan kalau dia berhasil. Kita harus mencontoh semangatnya. Usianya baru 24 tahun!"

Tepuk tangan membahana.

Itu adalah malam yang sangat mengesankan bagiku. Rasa letih, berbagai cerita susah selama bekerja menjadi sales seolah hilang menguap. Berganti dengan rasa bahagia yang luar biasa dan kebanggaan yang penuh makna. Malam itu juga diumumkan bahwa aku bukan hanya meraih pencapaian jumlah dana investasi tertinggi dari nasabah. Tapi juga yang terbanyak secara volume. Itu menandakan bahwa aku mencapai semua itu dengan kerja keras, mengumpulkan satu demi satu nasabah. Bukan lantaran aku memiliki beberapa orang relasi kaya yang menanamkan investasi besar.

Aku dan Alva menghabiskan waktu di Gold Coast selama 5 hari 4 malam dalam suasana haru yang sangat menggetarkan. Ketika limusin bergerak membelah kota dan membawa kami ke tempat-tempat yang indah, benakku membayangkan diriku tengah berjalan menyusuri ruas jalan di NTU. Terengah-engah dalam deraan lapar. Masa itu telah lewat. Aku bisa mengenang itu sebagai catatan manis dalam sejarah perjuanganku. Tuhan begitu indah menciptakan mukjizat pada waktu-Nya. Begitu indah....

Sekembalinya dari Gold Coast, rupanya pemberitaan mengenai keberhasilanku sudah beredar di kalangan media massa. Telepon

genggamku berbunyi terus-menerus dari berbagai media yang hendak mewawancaraiku. Dalam waktu singkat, menjelang pertengahan 2004, artikel dan foto-foto diriku bertebaran di media massa. Bahkan sebuah harian terbesar Singapura memuat artikel mengenai diriku sebanyak setengah halaman di halaman depan! Sulit kupercayai, namaku kemudian dikenal banyak orang.

Aku bangga pada diriku. Aku lega, diriku telah membuktikan sesuatu yang sangat penting bagi keyakinanku dalam menjalani masa depan. Tidak ada yang mustahil dari perjuangan. Tidak ada yang mengatakan bahwa kita tidak boleh memiliki mimpi besar. Kita memiliki kekuatan tersembunyi yang bersemayam di dalam diri dan menanti kita bangunkan. Dunia adalah lahan tantangan tak berbatas. Manusia boleh merentangkan harapan sebesar-besarnya untuk mencapai kehidupan yang lebih baik. Segenap pancaindra dan semangat kita tersedia untuk bisa meraih itu.

Kita tidak akan mengetahui seberapa besar kekuatan yang kita punya sebelum kita berani melakukan perjuangan maksimal untuk meraih impian besar!

11

Meraih 1 Juta Dolar!

Pencapaian demi pencapaian kemudian mengalir seperti mukjizat. Tahun 2004 merupakan era dinamis dan penuh dengan berkat. Aku telah berhasil melewati satu masa perjuangan lapangan yang berat. Langkah selanjutnya tak kalah menantang. Aku mengembangkan organisasi konsultan keuangan dengan namaku sebagai bendera.

Kehidupanku berubah!

Tentu, karakter dan kultur hidupku tetap sama. Aku tetap sederhana dan terbentuk sebagai pekerja keras. Namun apa yang terjadi terhadapku benar-benar drastis. Setelah menjadi tokoh muda yang dianggap sukses dan muncul di media massa, aku kemudian memasuki tahapan baru yang menakjubkan. Aku mulai akrab dengan berbagai event yang megah dan terhormat. Keberhasilanku di ranah sales ternyata memang mencatat pencapaian yang terbilang fantastis. Aku kurang menyadari itu karena sibuk

dengan konsentrasi pada pekerjaan. Tapi begitu kulihat laporan riil mengenai apa yang kuperoleh di sisi perolehan sales lain, aku sendiri tercengang.

Etos kerja keras. Itulah harga mati dari segala pencapaian itu. Prinsip itu pulalah yang kemudian kujalankan ketika aku dan Alva memasuki era baru perjuangan kami. Yakni, membentuk organisasi konsultan keuangan sendiri.

Mendirikan organisasi dan menikah

Setelah menyandang gelar manajer dan President Star Club atas prestasiku meraih pencapaian target investasi tertinggi di industri produk finansial, jalanku kemudian meluncur dengan mulus.

Beginilah rupanya alam keberhasilan. Aku kemudian diundang ke banyak tempat, oleh berbagai kalangan untuk berbicara tentang bagaimana aku bisa meraih sukses. Bukan hanya di Singapura, tapi juga di mancanegara. Sementara di Singapura, media massa secara agresif memburuku untuk dilansir sebagai tokoh muda sukses. Sejujurnya aku cukup syok dengan perubahan ini, karena aku memang masih berkubang dalam keringat perjuanganku. Aku merasa terlalu dini mendapatkan berbagai kehormatan itu. Tapi itulah memang realita yang terjadi.

Dan *the show must go on*. Aku tidak boleh berhenti. Perjuanganku belum selesai walau aku telah sampai di batas yang lebih nyaman. Aku tidak perlu lagi turun berjualan, karena dengan kedudukanku sebagai manajer secara otomatis aku telah mendapatkan penghasilan yang akan terus berkembang, dan tinggal membina anak buah.

Hal pertama yang kulakukan adalah segera mempersiapkan lembaga sendiri sebagai payung dari usaha konsultan keuangan yang

kujalankan, karena aku telah berhak merekrut anak buah. Sebelumnya, aku berpamitan diliputi suasana penuh haru dengan para sales di kantor Tanjong Pagar. Menatap kantor kecil di atas atap gedung Realty Centre itu hatiku benar-benar dibuat runtuh karena rasa haru yang meluap. Bagaimana kantor mungil itu menjadi cikal bakal dari perubahan hidupku yang signifikan.

Bersama Alva, aku sudah mendapatkan satu ruang perkantoran yang cukup ekonomis, masih di kawasan Tanjong Pagar, tepatnya di Fuji Xerox Towers. Kami memutuskan menyewa ruangan di lantai 29. Sebuah ruangan cukup lapang yang sederhana namun nyaman. Cukup untuk menampung lebih dari 20 orang.

Saat itu, di tahun 2004, aku sudah mendapatkan penghasilan hampir satu setengah miliar, dan jumlah itu akan terus berkembang. Aku tidak berpikir untuk menikmati uang itu bagi hal-hal yang menyenangkan. Aku tidak membiarkan diriku kemudian melihat kesempatan untuk sedikit mengendurkan hari dengan berleha-leha barang sesaat. Tidak. Anugerah ini juga merupakan ujian. Aku tidak boleh lengah.

Uang simpananku kemudian dipergunakan untuk mendanai kantor yang akan segera kudirikan. Di Singapura, sebuah biro konsultan keuangan yang dikelola oleh seorang manajer lazim disebut sebagai organisasi. Sama dengan *law firm*, organisasinya memakai nama si manajer. Jadi aku mendirikan Merry Riana Organization. Ketika nama organisasi itu diresmikan dan kami mendapatkan pengesahan dari lembaga-lembaga terkait untuk segera menjalankan usaha, perasaanku sungguh bergetar. Dahsyat! Hanya dalam kurun waktu tak sampai dua tahun, aku sudah bisa mendirikan Merry Riana Organization. Kudengar, para sales lain baru bisa mencapai level manajer setelah sekurang-kurangnya lima tahun bekerja keras sebagai sales. Tuhan Mahabesar.

Aku dan Alva tidak membuang waktu untuk segera mengoperasikan kantor kami. Dengan sedikit melakukan survei dan berburu info ke sana-sini, kami berhasil mendapatkan meja-meja kerja dengan harga ekonomis, komputer-komputer rakitan yang murah, dan berbagai perangkat kerja lainnya.

Para manajer yang menggawangi organisasi konsultan keuangan memang harus menyediakan kantor dengan segala fasilitasnya untuk kelancaran kerja para sales, anak buahnya. Para sales tidak digaji, melainkan mendapat komisi. Namun mereka boleh memanfaatkan fasilitas kantor seperti telepon, fax, dan komputer. Sementara itu fotokopi berkas-berkas dan brosur harus mereka danai sendiri, karena aku pun harus membeli brosur-brosur itu. Pegawai yang digaji hanyalah mereka yang mengerjakan administrasi atau mengasisteni aku secara langsung, seperti sekretaris dan staf keuangan. Aku dan Alva bahu-membahu menjadi pimpinan.

Bagaimana pengalaman kami berdua memulai usaha ini? Menarik! Terutama dalam mendapatkan dan menghadapi anak buah.

Aku dan Alva bertekad untuk menyalurkan energi agresif kami kepada anak-anak buah. Dengan pengalaman dari kerja keras dan pencarian kami untuk menemukan banyak strategi pemasaran, kami yakin bisa memimpin dan mendidik anak buah dengan pola kerja yang sama dengan apa yang pernah kami lakukan.

Tak tanggung-tanggung, aku dan Alva merekrut sekaligus 18 orang! Ini terbilang spektakuler, karena manajer-manajer lain biasanya merekrut satu demi satu orang, dan kebanyakan hanya memiliki kurang dari 10 anak buah. Namun keyakinan aku dan Alva memang telah bulat. Kami siap mencetak kader-kader yang tangguh untuk bisa bergerak dengan visi dan kekuatan tekad sama seperti kami di tahun-tahun lalu.

Dimulailah perekrutan itu. Dan tantangannya, ternyata tidak mudah!

Aku dan Alva telah bersepakat untuk membentuk persyaratan eksklusif yang mungkin hanya diterapkan di organisasiku. Berbeda dengan saat aku melamar menjadi sales di mana standar pendidikan terendah adalah SMP, maka kami memberlakukan standar pendi-

SETELAH MENGARUNGI PEKERJAAN INI AKU MEMANG TELAH MENDAPATKAN HIKMAH BAHWA MENJADI SEORANG SALES BUKANLAH SESUATU YANG MUDAH, JIKA KITA INGIN MENCETAK HASIL YANG MEMUASKAN. DIBUTUHKAN KECERDASAN MEMBUAT STRATEGI, SELAIN MENTAL YANG TANGGUH.

dikan D3. Usia pun kami batasi, yakni antara usia 20 sampai 30 tahun. Kenapa? Karena kami ingin menciptakan satu lembaga berbasis profesionalisme yang berbeda dengan yang lain. Kami ingin lebih meningkatkan kualitas para penjual produk finansial melalui kekuatan intelektual yang berpadu dengan kelincahan menjual.

Setelah mengarungi pekerjaan ini aku memang telah mendapatkan hikmah bahwa menjadi seorang sales bukanlah sesuatu yang mudah, jika kita ingin mencetak hasil yang memuaskan. Dibutuhkan kecerdasan membuat strategi, selain mental yang tangguh. Aku bisa berhasil, besar kemungkinan karena nalarku yang tajam berkat pendidikanku di NTU. Dalam hal ini bukannya kami tidak menghargai mereka yang berpendidikan SMA, tidak. Tapi berkaitan dengan organisasi yang kudirikan, aku ingin membuat peningkatan dalam rata-rata performa sales produk keuangan. Kami ingin menjadi pionir dalam mencetak sales unggulan yang membanggakan berdasarkan konsep yang lahir dari pengalaman nyata kami.

Sementara itu usia 20 sampai 30 kami tetapkan karena kami juga menginginkan sebuah organisasi yang dinamis, berjiwa muda dan penuh dengan harapan khas kaum muda. Dari sisi manajemen pun, menghimpun kerjasama orang-orang dengan usia yang setara, akan lebih mudah. Selain itu aku memiliki idealisme untuk membantu kaum muda mempercepat perolehan suksesnya.

Yang menarik, aku dan Alva menerapkan sistem perekrutan anak buah dengan cara khas. Setelah menyaring anak buah berdasarkan pemenuhan persyaratan pendidikan dan usia, kami bertemu dengan mereka satu persatu untuk melihat bagaimana penampilan dan cara bicara mereka. Setelah itu, kami ajak mereka untuk melewatkan semacam ”*camp*” di vila yang kami sewa selama beberapa hari. Di sana aku dan Alva menggelar semacam ujian dengan konsep *reality show*. Kami mengajak mereka bercakap-cakap, berkegiatan dan melakukan permainan-permainan edukasi. Dari situ akan terlihat mana pribadi-pribadi yang bisa diandalkan dan mana yang kurang memiliki kepekaan untuk bekerja di ranah sales. Kami juga melihat karakter mereka. Siapa yang sangat egois dan ingin menang sendiri, dan mana yang cepat sekali putus asa.

Ujian di *camp* itu sangat dramatis! Aku dan Alva menerapkan cara eliminasi setiap beberapa jam sekali. Kami akan mengumpulkan mereka dan mengatakan bahwa si A atau si B tidak lulus dan dipersilakan untuk kembali ke rumah. Momen menegangkan itu benar-benar dramatis. Banyak yang menangis! Bahkan ada seorang perempuan dari Beijing yang tidak mau bergerak dari tempat ia duduk. Ia memohon untuk diberi kesempatan ujian sekali lagi. Akhirnya kami izinkan. Tapi karena dia tetap tidak menunjukkan tanda-tanda ingin gigih menjadi sales, akhirnya dia tetap tidak lulus.

Dari proses seleksi itu ada perasaan haru di hatiku, betapa banyaknya anak muda yang menginginkan untuk dijamah semangatnya. Mereka membutuhkan pendorong, ingin dibimbing, dan dibantu membukakan jalan bagi masa depan mereka. Tapi tentu saja aku dan Alva tidak bisa menampung semuanya, karena kami punya keterbatasan fasilitas dan energi untuk membina mereka. Namun satu hal, aku dan Alva menjadi sama-sama yakin bahwa keputusan kami merekrut langsung banyak anak buah bukanlah hal yang keliru. Terbukti dari banyaknya peminat yang sungguh-sungguh menginginkan bisa sukses melalui pekerjaan sales.

Dari hasil penyaringan itu, kami mendapatkan 18 orang yang kami anggap sangat berpengharapan untuk dibina. Sebetulnya, jika dilihat dari kondisi lazim di dunia organisasi sales produk keuangan, apa yang kami buat ini lumayan mengejutkan. Orang-orang yang tidak memahami idealisme dan semangat kami pasti akan meremehkan dengan kalimat, "Ah Merry pasti akan kerepotan mengurus sebegitu banyak anak buah. Apalagi, dia anak muda!"

Justru itulah. Karena aku masih muda dan kepekaanku pada jiwa kalangan muda masih sangat tajam, aku bersemangat melakukan perekrutan cukup besar ini. Aku dan Alva merasakan sendiri betapa

keajaiban dari kerja keras itu memang ada. Betapa banyak waktu di masa muda yang bisa dipergunakan dan digenjot untuk menghasilkan jalan sukses. Betapa banyak anak-anak muda yang bisa membahagiakan keluarga mereka dengan pekerjaan yang menghasilkan uang yang cukup. Aku ingin apa yang kurasakan juga dirasakan banyak kaum muda. Aku ingin mereka juga bisa melihat senyum bahagia terukir di bibir orangtua mereka saat melihat sukses yang mereka raih.

Selain itu aku terdorong untuk memotivasi anak muda dengan lebih dini! Kulihat, betapa banyaknya anak muda yang mengulur waktu untuk mengejar sukses, karena secara psikologis mereka berpikir, ah mumpung masih muda. *Ah*, *toh masih ada orangtua*. *Ah*, *semua anak muda juga masih santai*. *Ah*, *kan masih ada usia 30-an nanti*.

JUSTRU ITULAH. KARENA AKU MASIH MUDA DAN KEPEKAANKU PADA JIWA KALANGAN MUDA MASIH SANGAT TAJAM, AKU BERSEMANGAT MELAKUKAN PEREKRUTAN CUKUP BESAR INI. AKU DAN ALVA MERASAKAN SENDIRI BETAPA KEAJAIBAN DARI KERJA KERAS ITU MEMANG ADA.

Harus kukatakan, betapa berharganya rentang usia muda 20-an. Betapa luar biasanya energi yang ada di area usia itu. Kita bisa berbuat banyak dengan kondisi yang masih leluasa. Belum menikah, belum direpotkan anak, dan tenaga pun masih kuat. Dari pengalaman, bisa kubuktikan, tidak ada yang rugi dari inisiatif untuk memacu sukses meraih kebebasan finansial sejak muda.

Semangat heroik itulah yang kutularkan pada anak-anak buahku.

Di tengah kesibukan mengelola usaha, kusiapkan sebuah acara yang sangat kunantikan bersama Alva. Kebahagiaan di tahun 2004 mendorong aku dan Alva untuk segera berpikir meresmikan hubungan kami. Pernikahan telah menjadi agenda yang kami harapkan. Tanggal 17 Juli 2004, kami mengadakan resepsi pernikahan di Grand Copthorne Hotel di Singapura, sekaligus Catatan Sipil di tempat yang sama. Dan tanggal 23 Oktober 2004, kami menggelar upacara pernikahan di gereja serta resepsi di hotel JW Marriott, di Jakarta.

Aku merancang sendiri gaun pengantinku. Di Singapura aku mengundang sekitar 100-an tamu, sebagian besar adalah para sales dan rekan-rekan di industri finansial. Aku dan Alva bahagia, kami bisa membiayai sendiri pernikahan kami. Sementara di Jakarta resepsi dihadiri ribuan tamu.

Pencapaian gemilang

Praktis setelah menikah, aku dan Alva menyewa apartemen sendiri dan tidak lagi berpatungan. Seiring dengan perkembangan kondisi finansial kami, pilihan hunian tidak lagi apartemen tua dalam konsep rumah susun seperti dua apartemen sewaan sebelumnya. Melainkan kondominium yang sangat tinggi. Aku mendapatkan apartemen mungil yang cukup nyaman di lantai 11. Posisi kondominium itu tidak jauh dari kantorku di Fuji Xerox Towers, Tanjong Pagar.

Setelah cukup mapan, aku juga bisa membeli sebuah sedan Mercedes dengan harga 1,5 miliar rupiah. Sedan itu sengaja kubeli dengan satu alasan khusus. Anak-anak buahku akan terinspirasi untuk bisa menjadi sukses setelah melihat keberhasilanku memapankan diri. Dan sedan itu menjadi simbol kemapanan. Bagiku ini bukan pemborosan, karena pada gilirannya sedan itu kemudian menjadi atribut dari pekerjaanku.

Sebagai manajer, aku menjalankan hari yang tak kalah disiplinnya dengan saat aku masih melakukan pekerjaan sales.

Setiap pagi, aku sudah berada di kantor pukul 08.00. Setelah membereskan beragam urusan administrasi, pada pukul 10.00 aku memberikan training pada anak buah selama dua jam. Setelah itu selepas makan siang, mereka, para anak buahku, akan melakukan pemasaran melalui telepon bersama-sama. Pada sore hari, mereka yang memiliki *appoinment* akan pergi dengan urusan masing-masing, dan mereka yang tidak punya janji pertemuan akan melakukan *street prospecting* juga bersama-sama. Mirip dengan saat aku didampingi Alva. Hanya melihat Alva duduk dan memberi tatapan penuh dukungan kepadaku, spiritku tumbuh lagi. Belum lagi saat aku bisa berdiskusi dengannya setiap kali ada kesulitan.

Jadi kurancang suatu jaring kerjasama seperti ini. Aku dan Alva menjadi tutor sekaligus pengamat mereka di lapangan. Sambil kami membimbing, kami juga mendidik seorang kader yang bisa diandalkan untuk menjadi semacam supervisor yang mengamati kerja anak buah selagi aku dan Alva tidak bisa. Dengan cara seperti itu kemajuan anak-anak buah di lapangan berlangsung progresif.

Dengan melakukan banyak hal bersama-sama, mereka bisa membangun keberanian. Melakukan sesuatu hal sendirian dan bersama rekan, tentu akan lebih merasa kuat jika didampingi orang lain.

Selain itu, dengan mengerjakan secara bersama-sama mereka juga akan saling mempelajari jurus menjual, juga saling melihat pelajaran dari kesalahan. Tentu saja, setelah mereka piawai mereka akan bergerak sendiri-sendiri.

Kami juga melakukan diskusi-diskusi yang aktif dan tajam. Dalam hal ini Alva lebih banyak mengambil peranan. Berbagai persoalan di lapangan dibahas sampai tuntas. Tidak ada yang mengambang. Alva selalu tegas mengatakan bahwa segalanya sangat mungkin dipecahkan. Jangan menciptakan "*excuse*" dengan mudah bagi setiap kesulitan. Kami dengan gencar menceritakan apa yang kami jalani di tahun-tahun perjuangan, dan bahwa masa-masa itu merupakan sekolah yang sangat baik serta tidak mustahil menghadiahkan sukses.

Perasaan *trust* pada masa depan bisnis ini memang harus diyakini oleh para sales. Sebab sekali perasaan tak percaya muncul, akan dengan mudah mereka kehilangan semangat. Pada dasarnya manajemen yang kami lakukan adalah manajemen pembentukan mental.

Berbagai inovasi kami lakukan agar semangat kerja anak buah terbina.

Di kantor di lantai 29 itu, aku menerapkan disiplin yang amat ketat. Hal paling penting yang kuajarkan pada anak-anak buahku adalah menghargai waktu. *Time is money*. Dalam satu jam kita bisa berbuat banyak. Waktu bisa berharga atau waktu bisa hilang itu tergantung kita. Membangun mental yang ulet dan pantang menyerah juga kusuntikkan setiap hari. Pekerjaan sales sangat rentan menjatuhkan mental. Perasaan malu, putus asa, dan terhina, kerap muncul dan menjadi peruntuh semangat. Tapi pencapaianku membuatku yakin bahwa perasaan-perasaan seperti itu bisa ditumpas. Sangat bisa!

Sungguh, banyak sekali pengalaman batin yang menarik bergerak bersama anak-anak muda yang bergabung dengan kami. Ada

yang sangat terobsesi untuk membuktikan kemampuan sukses pada keluarga yang selalu mengecilkan dirinya. Ada yang terpacu meraih sukses karena ingin cepat-cepat menikah. Ada yang ingin sukses karena berhasrat dihormati orang. Macam-macam. Tentu hak mereka untuk mengeluarkan alasan di balik keinginan bekerja keras. Yang penting semangat dan cara-cara kerja mereka senantiasa terbangun positif.

Aku pernah pula mengalami kejadian mengharukan dengan salah satu anak buahku, orang Indonesia. Setelah bekerja tiga bulan dengan kami, dia menemuiku dan menyatakan ingin mengundurkan diri.

”Aku harus berhenti. Sebab ibuku sakit kanker. Sudah tiga bulan aku bekerja di sini, tapi aku gagal dan gagal lagi. Padahal pekerjaan ini hanya memberikan komisi, bukan gaji. Bagaimana mungkin aku bisa membantu pengobatan ibu kalau begini kondisinya....”

Aku segera membangkitkan semangatnya. Karena aku melihat, sebetulnya dia amat potensial. Hanya saja, sepertinya kesedihan memikirkan penyakit ibunya membuat dirinya kehilangan semangat.

”Mari kita berpikir. Jika kamu bekerja di kantor mana pun, dengan gaji sekitar dua ribu lima ratus dolar, toh akan sulit juga bagimu membantu pengobatan ibumu. Ayo, sekarang kita bekerja dengan fokus, kita menyerahkan hati dan konsentrasi kita pada pekerjaan. Kita bangun kegigihan dan kemauan. Bekerja empat belas jam sehari, tujuh hari dalam seminggu, dua puluh kali presentasi dalam sehari. Aku temani!”

Aku lalu meluangkan waktu untuk menemaninya melakukan *street prospecting*. Aku melakukan hal yang dulu pernah dilakukan Alva padaku. Aku duduk dalam jarak beberapa meter darinya, dan kuamati caranya bekerja di lapangan serta memberi presentasi.

SUNGGUH, BANYAK SEKALI PENGALAMAN BATIN YANG MENARIK BERGERAK BERSAMA ANAK-ANAK MUDA YANG BERGABUNG DENGAN KAMI. ADA YANG SANGAT TEROBSESI UNTUK MEMBUKTIKAN KEMAMPUAN SUKSES PADA KELUARGA YANG SELALU MENGECILKAN DIRINYA. ADA YANG TERPACU MERAIH SUKSES KARENA INGIN CEPAT-CEPAT MENIKAH. ADA YANG INGIN SUKSES KARENA BERHASRAT DIHORMATI ORANG.

Dari pengamatanku, aku melihat beberapa kekurangannya. Lalu kuberikan dia petunjuk untuk bisa lebih baik melakukan aksi menjual.

Apa yang terjadi? Dalam sebulan targetnya terpenuhi! Betapa bahagianya dia! Dia melanjutkan kerja dengan kami dan meraih pencapaian demi pencapaian. Yang membanggakan, suatu saat dia dianugerahi hadiah atas prestasinya, berjalan-jalan ke Hawaii. Dia mengajak ibunya yang akhirnya bisa disembuhkan. Aku dan Alva menemani mereka. Betapa bahagianya kami menyaksikan ibu dan anak itu tersenyum bahagia di hari-hari liburan yang menyenangkan itu. Perasaan haru seperti itu sungguh tak ternilai. Untung saja gadis itu mau melanjutkan kembali perjuangan.

Dari pengalaman itu aku lebih bisa menarik kesimpulan, bahwa rahasia sukses sebetulnya ada di poros hati kita. Kita yang men-*drive* kemauan kita.

Ada tiga prinsip yang kujalankan bersama Alva di kantor, yakni *love*, *trust and respect. Love*, mengartikan bahwa segala yang kami lakukan semua bermuara pada cinta kasih. Cinta kepada keluarga, cinta kepada lingkungan. Kerja keras dilakukan untuk membahagiakan orang-orang yang kami cintai.

Kemudian *trust*, yang mengartikan bahwa pekerjaan yang kami jalankan membutuhkan kepercayaan yang tinggi satu sama lain, juga dari konsumen. Kami harus bekerja dengan jujur dan penuh komitmen, sehingga segala hal yang kami ucapkan merupakan jaminan yang bisa dipercaya.

Respect, mengartikan bahwa kerja sama di dalam organisasi ini harus didasari perasaan saling menghormati. Rasa hormat berdasarkan senioritas, pengalaman, juga ajaran cinta kasih antar manusia. Tidak boleh ada intrik dalam organisasi kami. Yang ada hanyalah semangat untuk bekerja sama dengan hati yang gembira dan penuh

harapan untuk mengejar masa depan bersama yang penuh dengan kebaikan. Aku belajar banyak dari kerjasamaku dengan Alva. Dalam bekerja, kami terbantu karena ada sokongan rasa cinta dari satu sama lain. Maka dalam organisasi, perasaan empati bisa dibangun untuk menciptakan perasaan kuat dan semangat.

Di samping menggodok mereka untuk terus bekerja keras, aku dan Alva juga memikirkan *reward*. Berdasarkan asas ”*love*” tadi, aku dan Alva menggelar acara penghargaan rutin pada anak buah. Caranya, kami mengundang mereka beserta keluarga mereka. Para orangtua dan sanak saudara hadir menyaksikan acara yang biasa kami gelar di *hall* atau restoran yang bisa disewa. Kami memberikan penghargaan bagi mereka yang berprestasi. Para peraih *award* dipersilakan untuk berpidato. Setelah itu para orangtua dari anak-anak yang meraih *award* juga diberi kesempatan untuk berpidato.

Bukan main mengharukannya. Mereka berkaca-kaca saat memberikan sambutan. Ada kebanggaan yang tampak jelas di wajah mereka. Acara semacam ini ternyata sangat menggugah semangat mereka. Anak-anak buah kami kemudian mengaku terpacu bekerja keras agar orangtua mereka bisa berpidato saat mereka mendapatkan *award*.

Adalah keinginan kami untuk merangkul hati segenap keluarga dalam menjalankan bisnis ini. Jadi kami tidak hanya dekat dengan anak-anak buah. Tapi juga keluarga mereka. Kami yakin, pekerjaan sales produk finansial seperti ini akan luar biasa melahirkan semangat bila ada dukungan cinta kasih keluarga. Perlu ada alasan yang kuat agar kerja keras berlangsung stabil. Membahagiakan keluarga merupakan alasan terkuat.

Bisa dibilang cara seperti itu di Singapura, hanya dijalankan oleh organisasi kami. Aku dan Alva ingin memberi sentuhan hati di sisi kerja keras penuh disiplin yang kami terapkan.

Walau begitu, bukannya kami tidak pernah mengalami cobaan perihal anak buah. Perjalanan kami membentuk karakter manajemen di organisasi ini ternyata harus ditinjau kembali. Dan itu memberikan kami pelajaran yang sangat berharga.

Hanya beberapa hari setelah kami menikah, aku harus terbang ke Bangkok untuk berbicara di suatu seminar, berkaitan dengan gelarku sebagai President Star Club. Kami sampai di Bangkok pada siang hari, dan rencananya aku akan bicara pada malam hari.

Saat sedang membenahi kopor setibanya di hotel, ponsel kami berbunyi. Alva yang menerima. Dari salah satu anak buah kami. Isinya cukup menyentak.

"Mr. Alva maaf, saya hanya ingin menyampaikan berita kalau saya akan mengundurkan diri….."

Pembicaraan singkat itu membuat wajah Alva mendung. Pasalnya, anak buah itu cukup bisa diandalkan. Kami menjadi makin terkejut ketika terdengar bunyi telepon lagi, kali ini dari anak buah yang lain. Sama dengan penelepon pertama, anak buahku yang satu ini juga mengatakan hendak *resign*. Aku mulai waswas. Ini pasti ada masalah. Dan ketika tak lama kemudian muncul bunyi telepon berikutnya, juga dari anak buah kami, dengan isi berita yang sama, Alva langsung bertanya, "Begini saja, bisa tidak diberitahu pada kami sebetulnya akan ada berapa orang yang hendak menelepon saya seperti ini?"

Ditanya seperti itu, si penelepon terakhir ini sontak mengatakan, ada lima orang yang hendak mengajukan *resign*.

Alva dengan sangat ekstrem langsung menjawab, "Baik, kita bertemu nanti malam untuk bicara." Padahal kami baru saja tiba di Bangkok.

Bagi kami ini masalah besar. Aku cukup syok dan dalam beberapa

DI SINGAPURA, ALVA LANGSUNG BERBICARA SATU PERSATU DENGAN LIMA ORANG YANG MENGUNDURKAN DIRI TERSEBUT. PENGAKUAN MEREKA SAMA. MEREKA MERASA KAMI TERLALU KERAS. DISIPLIN KAMI MEMBUAT MEREKA TERTEKAN DAN TAK KUAT. MEREKA TETAP BERKERAS MENGUNDURKAN DIRI SAMBIL MENGATAKAN BAHWA NIAT MEREKA TIDAKLAH SEBESAR CITA-CITA KAMI DALAM MEMBIDIK TARGET PEKERJAAN.

detik hanya bisa duduk dengan kekhawatiran memenuhi kepala. Jika ada lima orang yang berniat *resign* dengan serentak, jangan-jangan besok akan ada beberapa orang lagi yang berpikiran sama. Ada apa ini?

Alva langsung terbang lagi ke Singapura, sementara aku harus tetap di Bangkok karena tak mungkin absen dari acara akbar yang mengundangku sebagai pembicara.

Di Singapura Alva langsung berbicara satu persatu dengan lima orang yang mengundurkan diri tersebut. Pengakuan mereka sama. Mereka merasa kami terlalu keras. Disiplin kami membuat mereka tertekan dan tak kuat. Mereka tetap berkeras mengundurkan diri sambil mengatakan bahwa niat mereka tidaklah sebesar cita-cita kami dalam membidik target pekerjaan. ”Kami hanya ingin *enjoy* dengan penghasilan secukupnya dari pekerjaan ini,” kata mereka.

Dari peristiwa itu aku dan Alva kemudian berdiskusi dengan sangat serius. Diskusi ini menghasilkan sebuah kesimpulan bahwa kami tidak bisa menyamaratakan harapan orang sama dengan kami. Kami tidak bisa menyamakan tekad seseorang dengan kami. Setiap anak buah memiliki kehendak dan tujuannya sendiri saat menjalankan pekerjaan.

Kami lalu banyak melakukan pengamatan dan bisa menarik kesimpulan. Ada empat kategori umum yang membuat anak-anak buah kami terpacu untuk bekerja keras. Ada yang berdasarkan ambisi mendapatkan uang yang banyak. Ingin secepatnya sukses secara finansial dan bisa meraih kehidupan layak. Cita-cita ini mirip seperti kami. Semangat di lapangan muncul karena kami tidak ingin terjebak dalam hidup yang susah.

Selanjutnya, adalah alasan *lifestyle*. Ada yang ingin memacu kerja keras agar bisa berlibur dan bersenang-senang. Mereka bekerja giat

untuk bisa mendapatkan cuti yang cukup panjang dan memanfaatkan uang mereka untuk merasakan nikmatnya liburan di luar negeri.

Ada juga yang mengejar reputasi. Tidak penting berapa uang yang masuk, yang penting foto mereka bisa dipajang di kantor sebagai karyawan berprestasi.

Dan terakhir ada yang bekerja keras dengan dasar *relationship*. Mereka bekerja giat karena rasa respek dan empati pada kehangatan hubungan di antara kami.

Untuk setiap jenis alasan ini, aku dan Alva mengembangkan strategi pembangkitan semangat. Di sini kami belajar banyak tentang psikologi. Betapa menariknya dunia sales. Ternyata bukan hanya urusan menjual yang menjadi perkara. Ada banyak hal yang bisa terus digali untuk menciptakan pembaruan demi pembaruan. Di atas segala tantangan ini aku dan Alva sangat berbahagia mencari solusi demi solusi.

Betapa banyaknya pelajaran hidup yang kurengkuh dari pengalaman membina anak-anak buah. Setiap hari kutemui hikmah-hikmah yang baru. Melihat mereka, aku seperti dibawa kembali pada sosok diriku bertahun lalu. Bagaimana aku mengumpulkan keberanian dengan bahasa Inggris yang buruk, terjun ke jalanan dalam kondisi perut yang lapar, dan menegakkan tekad untuk bisa maju. Aku selalu terpacu untuk menyadarkan mereka. Jangan, jangan sampai diri mereka larut dibawa perasaan putus asa. Hidup itu menyimpan kesempatan. Kita pasti bisa mendobrak jalan yang seolah buntu menjadi gerbang yang lebar untuk meraih sukses.

Dengan berbagai pembelajaran dan pengalaman lahir batin selama menjalankan organisasi, aku bisa terus melaju dengan bisnis ini. Kemajuan pesat kudapatkan. Penghasilanku terus bertambah. Aku bisa membeli sebuah apartemen yang cukup bagus di kawasan

elit, Newton. Dan bantuan pada keluarga telah menjadi hal rutin yang tidak memberatkanku.

Segalanya berjalan dengan dinamis. Pada tahun 2006, penghasilanku telah mencapai 1 juta dolar! Aku dinobatkan sebagai profesional termuda dengan penghasilan besar di Singapura. Harian *The Sunday Times*, koran nomor satu di Singapura, memuat artikel tentang diriku sebanyak setengah halaman dengan judul besar, ”She's made her first million at just age 26.” Harian *The Straits Times* menulis artikelku dengan judul, ”Millionaire with a heart.”

Tidak terkira syukurku pada Tuhan. Pencapaian ini kuperoleh dengan kerja keras dan penyertaan-Nya.

12

Jurus-Jurus Sukses!

Ketika aku bergelut dengan kerja keras yang begitu sarat dengan banyak jurus, aku tak sadar bahwa apa yang kulakukan banyak berisi nilai-nilai. Setelah masa berat itu lewat, kusadari bahwa begitu banyak hikmah yang ingin kusampaikan ke sebanyak mungkin orang. Agar mereka juga bisa meraih sukses.

Setelah kuraih sukses, perubahan yang begitu signifikan terjadi pada diriku. Yang paling menonjol adalah bagaimana sosokku kemudian menjadi tumpuan harapan orang untuk bisa mendapatkan jalan yang baik bagi masa depan mereka. Sejujurnya aku pernah merasa ”kecil” dan tak pantas mendapatkan harapan dan kepercayaan seperti itu. Tapi kemudian aku berpikir, Tuhan telah memberikan kemampuan luar biasa kepadaku, untuk berani mendobrak situasi sulit menuju kondisi yang lebih baik. Barangkali ada banyak orang yang belum bisa mendobrak kondisi sulit yang melingkari hidup mereka. Barangkali masih ada orang-orang yang tengah menangisi hidup dan tak tahu apa lagi yang harus mereka

perbuat untuk menolong dirinya. Dan mungkin, sangat banyak orang-orang yang berpikir bahwa hidup memang tidak berpihak pada mereka, sehingga mereka mulai berpikir untuk menjalani hidup dengan kepasrahan yang menyedihkan. Kepasrahan tanpa melakukan upaya apa-apa.

Aku sangat prihatin mengetahui itu. Anak-anak muda, khususnya di Indonesia, sebisa mungkin harus mampu menemukan kunci pembuka masa depan mereka yang gemilang. Untuk itulah, kemudian aku terpikir membuat buku ini. Dan di bab ini, sebelum aku mengakhiri ceritaku dengan memberitahu hari-hariku saat ini, aku akan mencurahkan saripati nilai perjuangan yang kutempuh.

Inilah pemikiran yang mendasari setiap langkahku, sehingga kerja keras dan tekadku terus berjalan stabil hingga target suksesku tercapai. Anda tidak perlu menjadi seorang sales seperti aku. Dalam banyak jenis pekerjaan atau bisnis apapun, teori kerja keras dan pembentukan tekad merupakan modal yang mutlak, bila Anda ingin sukses. Apa yang akan kujelaskan ini merupakan jurus yang sangat luas terapannya. Percayalah, ketidakberuntungan bukan bagian dari hidup Anda. Tapi kemauan yang turun-naik, itulah penyebabnya.

Siapa pun berhak untuk sukses

Menjadi sukses adalah keinginan semua orang, walau keinginan itu bergradasi pada diri tiap orang. Ada orang yang secara lantang menunjukkan bahwa dirinya benar-benar ingin sukses. Ada orang yang berharap bisa sukses. Ada lagi yang berpikir, kalau sukses ya syukur. Seberapa pun kuatnya keinginan sukses yang ada di diri tiap orang, sayangnya tidak semua orang mau atau sanggup membayar harga dari kesuksesan itu.

Sukses memerlukan syarat. Kerja keras, komitmen, kesungguhan, kegigihan, ketekunan, tekad. Dan masih ada lagi turunan-turunan nilai yang sangat dibutuhkan agar orang berhasil menyandang kesuksesan dalam hidup mereka. Banyak orang tak kuat mengusung nilai-nilai itu dalam upaya mereka sehingga hasil yang muncul jauh dari yang diharapkan.

Di dalam setiap seminar, tidak sulit bagiku untuk mengatakan apa trik suksesku. Tinggal ceritakan saja apa yang kulalui, perjuangan seperti apa yang kulewati. Pada dasarnya nilai-nilai atau strategi suksesku muncul dari perjuangan nyata. Bukan lahir dari teori untuk kemudian dikumandangkan sebagai nasihat tanpa pembuktian konkret.

Untuk menjadi sukses, kita harus berani melewati suatu kondisi yang sulit. Sejumlah orang memang beruntung karena bisa meraih keberhasilan tanpa melewati perjuangan. Tapi apakah perasaan sukses benar-benar ada di hati mereka? Pertarungan menuju sukses adalah rahasia kesuksesan itu sendiri. Untuk membuka kunci menuju pertarungan itu dibutuhkan keberanian. Jika tidak bertarung, kita tidak tahu apakah kita menang atau kalah. Dan jika tidak berani, kita bahkan tidak akan menginjak arena pertarungan.

Jangan pernah takut gagal

Banyak orang trauma pada kegagalan. Banyak orang yang *down* setelah gagal, dan tak punya keberanian lagi untuk meneruskan perjuangan. Lebih parah lagi, banyak orang sama sekali tak berani bertindak apa-apa karena khawatir gagal.

Aku harus mengatakan bahwa tiada sukses yang tidak diwarnai kegagalan. Jika kita gagal dalam mengupayakan bisnis, itu bukan

berarti jalan kita telah habis, telah buntu. Seperti yang telah kukatakan, kegagalan adalah ciri perjalanan sukses. Dengan mengalami kegagalan, kita mendapatkan pelajaran untuk mengetahui cara-cara yang lebih baik. Selalu lakukan perubahan dalam strategi atau pilihan agar kegagalan yang sama tidak terulang lagi. Yang penting bergerak terus, berjuang terus, mencoba terus.

BANYAK GAGAL, BANYAK BELAJAR. TAPI COBA DAN COBA TERUS. JANGAN PATAH SEMANGAT. YANG PENTING KITA TIDAK MELAKUKAN KESALAHAN YANG SAMA. DARI SETIAP KEGAGALAN KITA HARUS BISA MENGAMBIL PELAJARAN YANG KEMUDIAN MENJADI PETUNJUK BAGI LANGKAH-LANGKAH SELANJUTNYA.

Ketika aku menjadi pembicara di Jakarta dalam sebuah *event* yang digelar Prudential, sejumlah peserta menanyakan hal yang sama padaku. ”Kenapa kami mengalami banyak penolakan, Miss Merry? Apa yang salah dengan kami? Kenapa Miss Merry bisa mendapatkan banyak nasabah dan kami susah?”

Dengan tenang aku menjawab. ”Bukan masalah saya bisa dan Anda tidak. Dari sekian banyak pencapaian yang saya raih, itu muncul dari sekian penolakan, dan sekian banyak lagi penawaran yang saya lakukan. Artinya saya jauh lebih banyak melakukan penawaran pada klien, dan lebih banyak lagi ditolak dari Anda.”

Banyak gagal, banyak belajar. Tapi coba dan coba terus. Jangan patah semangat. Yang penting kita tidak melakukan kesalahan yang sama. Dari setiap kegagalan kita harus bisa mengambil pelajaran yang kemudian menjadi petunjuk bagi langkah-langkah selanjutnya. Kegagalan sebetulnya sebuah misteri llahi yang dibuat untuk membentuk kita agar semakin kuat. Kegagalan juga membuat kita tangguh saat sukses benar-benar sudah di tangan.

Seberapa penting arti uang?

Apakah buruk jika kita berorientasi pada uang? Kenapa kita harus bekerja keras untuk mencari uang? Kenapa kita tidak ikut arus yang lazim saja, bekerja secukupnya dan berpasrah diri dengan rezeki yang datang?

Aku banyak bertemu dengan orang-orang yang mengatakan bahwa apa yang kulakukan terlalu berat dan tidak selayaknya orang mencari uang seperti itu untuk hidup. Tentu kita sepakat bahwa rasa syukur harus kita haturkan atas segala apa pun yang kita terima di dalam hidup. Namun berupaya menuju kesejahteraan hidup yang lebih baik, bukanlah satu bentuk tidak bersyukur. Itu merupakan apresiasi kita pada kehidupan dan kemampuan yang dianugerahkan Tuhan.

Bersama Alva aku memiliki prinsip keseimbangan untuk mencapai kehidupan yang tenteram. Yakni cinta, kesehatan, dan kema-

panan. Jika kita dikelilingi cinta, hidup kita akan bahagia. Jika diberikan kesehatan, kehidupan tentu juga menjadi lebih mudah dan menyenangkan. Dan jika kita dianugerahi kemapanan, kita dapat menambah kualitas dari cinta dan kesehatan untuk kebahagiaan yang lebih utuh.

Banyak dari kita menanamkan satu pemikiran di dalam hati. Buat apa memikirkan uang, sudahlah rezeki sudah ada yang mengatur. Bekerja demi uang kadang disandingkan dengan pemikiran negatif seolah manusia rakus atau hanya memikirkan materi. Padahal dengan pemikiran yang lebih bijaksana, kita bisa melihat bahwa bekerja untuk mendapatkan uang yang cukup bagi kehidupan, akan membuat hidup kita menjadi lebih berkualitas. Uang dicari untuk lebih menyempurnakan sisi-sisi lain yang bisa kita raih dalam hidup.

Bayangkanlah seperti ini. Seorang suami dengan cinta yang amat besar ingin membahagiakan istrinya dengan membelikan sepiring gado-gado. Sang istri sangat bahagia. Bandingkan dengan bila sang suami yang sangat baik ini menawarkan istrinya makan enak di restoran. Si istri akan jauh lebih berbahagia. Baiklah, mungkin Anda akan mengatakan bahwa kesederhanaan pun memiliki keindahannya sendiri. Namun dalam konteks ini aku ingin menggambarkan, betapa suami dengan kadar cinta yang sama, menawarkan dua hal yang berbeda. Yang satu terasa lebih indah karena kondisi keuangan yang lebih baik.

Begitu pun kesehatan. Jika kita sakit lalu pergi berobat, tentu hasilnya akan berbeda jika kita berobat ke klinik biasa dan ke rumah sakit dengan dokter-dokter ahli di dalamnya. Pengembangan kualitas itu ada karena uang. Jadi berorientasilah pada harapan untuk mendapatkan kualitas hidup yang lebih baik dalam upaya mencari uang. Aku tidak sedang membicarakan orang-orang yang

mencari uang untuk menumpuk kekayaan sebanyak-banyaknya dan tidak melewatkan hidup dengan nilai-nilai yang baik. Tentu yang kubicarakan adalah mencari uang dengan cara yang sehat dan tujuan yang sehat pula.

Jadi jangan ragu dan malu untuk menanamkan tekad bahwa, ”Saya ingin kaya!” Karena itu boleh dan sangat mungkin. Tekad itulah yang secara otomatis akan menstimulir kita menciptakan inisiatif, keberanian, dan strategi. Jika dasar keinginannya saja tidak kuat, bagaimana kita bisa melancarkan jurus-jurus yang jitu?

Berusahalah menjadi berbeda

Keluar dari kotak, begitulah salah satu prinsipku. Kehidupan telah membawa kita dalam tatanan kebersamaan dengan orang-orang dalam aturan yang seragam. Sejak SD, SMP, SMA. Sebagian orang membawa serta kebiasaan ”menuruti yang umumnya dipilih orang lain” dalam elemen kehidupan selanjutnya.

Marilah kita berpikir, bahwa ada masa di mana kita bisa berpikir beda. Saat menatap masa depan dan berpikir untuk bisa meraih kehidupan yang baik, kenapa kita harus mematok diri bertindak sama seperti lazimnya orang lain untuk mendapatkan target yang juga sama dengan orang lain. Jika gaji rata-rata orang yang level pendidikannya sama dengan Anda adalah 5 juta rupiah, apakah Anda akan berpuas diri pula dengan nilai itu? Padahal kita bisa mendapatkan lebih banyak. Misalnya kita memasang target penghasilan 50 juta rupiah per bulan, itu sangat bisa.

Kita bisa menciptakan target di atas rata-rata orang yang setingkat dengan kita jika kita juga melakukan upaya yang berbeda. Apakah kita ingin mencicipi penghasilan yang sama dengan kebanyakan

orang, atau kita upayakan peluang untuk bisa merasakan penghasilan yang lebih tinggi? Untuk mencapai penghasilan yang lebih tinggi, syarat kerja kerasnya memang berbeda dengan penghasilan rata-rata, itu sebabnya peminatnya tidak banyak. Pertanyaannya, Anda ingin menjadi seperti yang terbanyak itu, atau yang sedikit?

Untuk bisa lebih baik daripada mayoritas orang, kita harus bekerja lebih keras dengan cara-cara yang fokus menuju sukses. Salah satu caranya adalah dengan banyak bergaul dengan orang-orang yang sukses. Pelajari ilmu-ilmu sukses yang mereka miliki, dan pakai mereka sebagai guru Anda. Dengan kata lain, menurutku, mentor atau pembimbing itu perlu. Tentu tidak tertutup kemungkinan Anda bisa menciptakan jalan sukses sendiri, berarti Anda sangat istimewa. Tapi, bagi yang memerlukan bantuan, Anda bisa mencari orang-orang yang akan menjadi pembina dan pengarah Anda.

Jeli mengamati konsep kerja Anda

Di dalam buku pertamaku *A Gift from a Friend* aku menulis tentang bagaimana kita menghargai diri sendiri dalam membentuk konsep pekerjaan bagi diri kita.

Ada perumpamaan tentang sapi dan kuda. Sapi bekerja sangat keras. Membajak sawah, mengangkut beban, dan pada akhirnya ia akan dipotong. Makanannya hanya rumput. Sedangkan kuda, masih ada kemungkinan dihargai lebih. Kuda pacuan memperlihatkan nilai dirinya yang lebih dengan mempertunjukkan ketangguhan dan kelebihan dirinya. Dia bisa dihargai dan dielu-elukan ketika memenangkan kejuaraan.

Kita bisa menjadi sapi atau kuda, tergantung dari bagaimana kita mengarahkan diri kita. Apakah kita akan menjadi seorang pekerja

ADA PERUMPAMAAN TENTANG SAPI DAN KUDA. SAPI BEKERJA SANGAT KERAS. MEMBAJAK SAWAH, MENGANGKUT BEBAN, DAN PADA AKHIRNYA IA AKAN DIPOTONG. MAKANANNYA HANYA RUMPUT. SEDANGKAN KUDA, MASIH ADA KEMUNGKINAN DIHARGAI LEBIH. KUDA PACUAN MEMPERLIHATKAN NILAI DIRINYA YANG LEBIH DENGAN MEMPERTUNJUKKAN KETANGGUHAN DAN KELEBIHAN DIRINYA. DIA BISA DIHARGAI DAN DIELU-ELUKAN KETIKA MEMENANGKAN KEJUARAAN.

yang bekerja keras *nine to five*, melakukan hal-hal rutin yang tidak memajukan diri Anda, dan menerima gaji di akhir bulan yang kenaikannya begitu lambat.

Atau, kita memilih menjadi kuda pacuan yang tangguh. Membentuk diri kita untuk lebih berdaya, membekali kita dengan keberanian untuk meraih pencapaian-pencapaian yang tidak standar. Kita akan mendapatkan penghasilan yang sepadan dengan kerja keras serta upaya kita untuk menjadi lebih unggul.

Keluarlah dari kebekuan pikiran yang cenderung memasrahkan diri untuk hanya menerima nasib yang begitu-begitu saja. Kita berharga. Kita mampu. Kita bisa kalau dihidupkan. Siapa yang menghidupkan? Diri kita sendiri. Begitu banyak peluang di dunia ini yang sangat memungkinkan kita meraih sukses. Dengan memberi kepercayaan kepada diri kita, kita akan terstimulasi untuk bergerak dan mulai meniti langkah. Yang terpenting adalah bangun harapan dan keinginan yang kuat untuk membentuk diri kita sebagai manusia berharga yang pantas menjalankan pekerjaan yang baik dengan penghasilan yang baik pula.

Kita tidak serendah apa yang kita pikirkan.

Menghargai proses, dan lihatlah hasilnya!

Kita tidak bisa berkelit dari proses. Kita tidak bisa menghindar dari ”merintis jalan”. Semua orang sukses mengalami perjalanan dengan segala lika-likunya sebelum sampai ke titik yang memuaskan. Di dalam perjalanan itulah, ujian akan kesabaran dan kekuatan mental akan muncul.

Tidak banyak orang yang mampu melihat rona sukses yang bersemayam di dalam proses perjuangan yang tampak keras. Orang-orang yang berbakat sukses akan senantiasa optimis, sungguhpun

catatan pencapaian di masa proses itu berlangsung seolah jauh dari yang diharapkan. Tapi jangan salah, ketika kesabaran dan ketekunan terus dihidupkan, pencapaian itu akan bergerak perlahan dan mencapai titik yang kita idamkan.

Ketekunan melewati proses dan kesabaran mampu mengalahkan ambisi besar dengan modal besar sekalipun. Ada satu perumpamaan tentang kelinci dan kura-kura yang melakukan lomba untuk mencapai jarak tertentu. Kelinci dengan pongahnya meloncat-loncat dengan jarak yang fantastis dan menertawakan si kura-kura. Karena merasa sudah di atas angin, dia memutuskan untuk beristirahat, tidur sejenak. Dia yakin, kura-kura tidak akan mampu melampaui langkahnya, karena gerakannya yang lambat.

Selama kelinci tertidur, kura-kura dengan langkah yang lambat namun tekun terus menyusuri jalan. Tanpa berhenti. Tahu-tahu setelah kelinci terbangun, dia mendapati kura-kura telah mencapai garis finish.

Pesan dari cerita ini jelas. Ketekunan dan ”terus-menerus” merupakan kekuatan yang sangat *powerful* untuk mencapai target yang kita tuju. Jangan menciptakan batu sandungan sendiri dengan putus asa, ragu pada hasil yang bisa dicapai, atau merasa tak akan mampu bersaing. Kerjakan saja apa yang telah kita yakini dengan sungguh-sungguh, disiplin, dan tekun. Mustahil itu tidak memberikan hasil.

Itu cara yang mendasar. Jika ketekunan dan kesetiaan pada proses itu dikombinasikan dengan sikap-sikap inovatif dan keinginan untuk terus belajar, maka Anda bisa menambah nilai pada hasil kerja Anda. Kemauan untuk menambah nilai ini sering terabaikan karena kita berpikir bahwa segalanya telah diatur seperti yang lazimnya kita lihat. Kita sering berpikir bahwa kita tidak akan bisa lebih baik dari orang lain.

Bayangkanlah jika si kura-kura sudah keburu minder pada kelinci dan dia menanamkan keyakinan bahwa dia tidak akan mungkin menang melawan kelinci, maka bisa saja dia makin melambatkan langkah atau berhenti sama sekali. Tapi tidak, dia terus menjaga keyakinan dan bergerak. Mungkin di tengah perjalanannya, kura-kura juga melakukan hal-hal yang menambah nilainya, seperti bagaimana melatih kekuatan langkah, menghemat energi dan sebagainya, yang membuatnya mampu terus berjalan.

Kebebasan finansial, visi yang jelas

Aku telah memikirkan keinginan untuk mencapai kebebasan finansial melalui pendapatan pasif, sejak aku kritis melihat pengaruh jenis pendapatan di dalam hidup.

Aku menyadari bahwa gaji tetap kerap menyimpan risiko tidak mencukupi kebutuhan rutin setiap bulan. Kita harus bekerja dari pagi sampai sore secara rutin untuk menanti gaji di akhir bulan yang kenaikannya kerap sangat lambat. Betapa menyenangkannya jika kita dapat memenuhi berbagai hal kebutuhan hidup dengan cukup tanpa dibayangi ancaman kehabisan uang atau ketiadaan dana karena gaji yang terbatas.

Mencari penghasilan melalui investasi? Itu butuh modal. Dan kita harus benar-benar mengerti bagaimana lika-liku dunia investasi agar siap menghadapi risikonya. Kadang kita bisa meraup keuntungan yang lumayan. Namun tidak jarang pula kita harus bisa menerima kerugian. Dunia investasi memerlukan nyali yang tidak main-main.

Ketika aku telah menekuni beberapa jenis pekerjaan dan tidak juga mencapai kesejahteraan, aku mulai berpikir tentang konsep generator-pendapatan atau *income-generator*. Apa itu? Suatu jenis

usaha yang bisa memberikan kita pendapatan secara terus-menerus, tanpa kita harus membanting tulang sejauh kita membutuhkannya. Yang diperlukan adalah, kita membangun dulu usaha itu dengan kerja keras, untuk kemudian mencicipi hasilnya dalam jangka waktu yang panjang. Selama *income-generator* itu bisa bekerja dengan baik, maka penghasilan akan mengalir terus.

Contoh-contoh *income-generator* misalnya keuntungan dari bisnis, uang sewa properti, royalti hak cipta, waralaba, sales asuransi, dan sebagainya. Usaha-usaha seperti ini menjanjikan tercapainya kebebasan finansial bila kita mampu membangun pondasinya dengan baik.

Kisah hidupku yang telah kuceritakan sebetulnya merupakan perjalanan niat yang terus bermetamorfosis. Dari seorang mahasiswa miskin yang bekerja demi bisa memiliki sedikit simpanan uang untuk makan dan membeli buku, aku kemudian terus mengembangkan pikiran hingga sampai pada satu pemikiran bahwa aku bisa mendapatkan penghasilan pasif. Itulah penghasilan yang akan terus-menerus mengalir walau aku sudah tidak bekerja lagi. Keputusanku memilih bidang sales produk finansial juga didasari oleh pertimbangan itu. Penjualan asuransi sangat memungkinkan aku terus mengembangkan pendapatan walau aku di suatu hari kelak sudah tidak bekerja lagi. Harga yang harus dibayar untuk itu tiada lain, fokus, kerja keras, dan gigih mencapai target.

Aku bisa meraih pencapaian seperti hari ini karena aku telah melewatkan satu masa perjuangan yang kujaga etos kerjanya secara mati-matian. Aku fokus berjuang karena kutahu bila masa berat itu telah lewat, aku akan mencicipi pendapatan pasif yang akan terus datang walau aku sudah tidak terlalu aktif lagi. Dengan impian itu, kerja kerasku menjadi sangat terpacu. Sangat berbeda rasanya dengan ketika aku bekerja keras untuk pendapatan hari itu saja, dan

KITA ADALAH SOSOK YANG SANGAT MUDAH MEMBERI KELONGGARAN PADA DIRI SENDIRI. DALAM KEADAAN LETIH, PUTUS ASA DAN MULAI KEHILANGAN PERCAYA DIRI, DISIPLIN MUDAH SEKALI MENJADI KENDUR. DALAM KEADAAN BERUNTUNG, DISIPLIN LEBIH MUDAH LAGI KENDUR.

esok harus bekerja keras lagi juga untuk pendapatan hari esok saja. Apa yang kulakukan merupakan kerja keras dengan dampak yang berkesinambungan. Seperti bekerja keras mencangkul dan menanam pohon yang bermanfaat. Pohon itu kemudian akan berbuah dan terus berbuah dan memberikan kebaikan pada hidup.

Apa yang aku capai juga bisa Anda capai dengan membentuk suatu visi yang jelas terhadap konsep Anda mencari nafkah. Jika Anda telah memiliki pilihan, fokus pada tujuan Anda dan bertekunlah.

Disiplin, sebuah keharusan

Kita adalah sosok yang sangat mudah memberi kelonggaran pada diri sendiri. Dalam keadaan letih, putus asa dan mulai kehilangan

percaya diri, disiplin mudah sekali menjadi kendur. Dalam keadaan beruntung, disiplin lebih mudah lagi kendur.

Disiplin adalah harga mati dari sebuah kesuksesan. Disiplin akan menjaga kinerja kita untuk berjalan di atas pola yang berpengaruh langsung pada kesuksesan. Ketika aku mulai menghayati dan meyakini pekerjaan sales produk finansial sebagai pilihan hidupku, aku dan Alva membuat satu perhitungan matang dan mendapatkan pola kerja yang pasti untuk meraih tujuan pasti. Jika aku bisa presentasi 20 kali sehari, maka akan ada kemungkinan aku mendapatkan 1 klien setiap hari. Pola itu harus kuhormati karena itulah yang akan membentuk suksesku.

Maka aku tidak membiarkan disiplinku bergerak turun naik, karena aku tak ingin pola yang telah kami tetapkan itu menjadi tidak berbentuk lagi dan akhirnya tidak memberikan hasil akhir seperti yang kuharapkan.

Disiplin adalah sikap, bukan modal seperti uang atau relasi. Tapi sikap disiplin bisa mengalahkan modal uang dan relasi. Orang-orang yang berdisiplin biasanya memiliki jaminan pasti pada hasil. Mereka tidak meleset membidik target karena telah terbiasa melakukan segala sesuatu pada rel-nya, pada waktunya, dan dengan kesungguhan untuk memenuhi itu hingga tuntas.

Dulu saat aku melakukan pekerjaan itu, disiplin memang terasa sangat berat. Tapi kini aku mereguk buah manisnya.

Miliki *passion*!

Kita bisa mengatakan, "Saya ingin mendapatkan pekerjaan yang saya cintai!" Tapi apakah kita bisa mencintai juga prosesnya?

Banyak orang yang mencintai pekerjaan dalam rupa pilihan

kerjanya. Melukis, sepertinya enak. Menjadi perancang mode, mengasyikkan. Menjadi jurnalis, sangat menantang. Menjadi pengusaha, oh, bukankah itu sangat keren? Menjadi pemasar yang sukses, itu pekerjaan impian saya. Pada batas ini orang baru membayangkan sisi menyenangkan dari sebuah pekerjaan. Namun sebuah pekerjaan impian membutuhkan kesetiaan semangat dan rasa cinta saat prosesnya sedang berjalan. Dan bicara proses, kadang, bahkan sering disertai munculnya kesulitan-kesulitan.

Jika kita benar-benar mencintai dan meyakini sebuah pekerjaan, tumbuhkan pula *passion* atau hasratnya. Sejumlah orang beruntung karena telah melahirkan *passion* dengan alamiah pada bidang yang dia pilih. Tapi banyak juga yang hanya menyukai bidangnya tapi tak cukup memiliki *passion* yang kuat untuk menekuni segenap prosesnya.

Passion atau hasrat untuk melakukan pekerjaan dengan rasa cinta adalah poin penting yang bisa menjadi malaikat penyelamat saat kita berkutat dengan proses. *Passion* membuat kita tidak mudah jatuh ketika pekerjaan yang kita lakukan belum menunjukkan hasil yang menggembirakan. Ketika ada tantangan, kita justru tergerak untuk menyikapinya dengan agresif karena menemukan keasyikan di sana. Dan dengan *passion*, secara otomatis kita juga akan terstimulasi untuk terus memperbaiki kapabilitas. Karena kita mencintai apa yang kita kerjakan, kita menjadi mesra dengan segala sesuatu yang berkaitan dengan itu, dan kita ingin yang terbaik bagi pekerjaan kita.

Bersyukurlah bila Anda telah memiliki *passion* yang kuat dalam pekerjaan. Anda tinggal mengemasnya dengan disiplin dan menajamkan target agar Anda tahu pola kerja seperti apa yang harus dilancarkan.

Peka pada peluang

Aku tidak terlalu percaya pada kata "hoki". Yang kutahu, keberuntungan adalah jika kita mendapatkan kesempatan yang sangat bisa kita lakukan. Kita siap dengan kemampuan dan kesanggupan pada saat peluang itu mendekati kita.

Di dunia ini, peluang ibarat misteri alam yang belum tentu bisa kita tentukan kehadirannya. Banyak bidang pekerjaan yang secara telak terpampang di depan kita dengan segala karakternya yang terbuka. Kita bisa merencanakan sukses kita dengan melihat peluang-peluang yang ada dan memastikan diri kita akan meluncur di atas salah satu peluang itu.

Namun acap kali peluang menghampiri tanpa rupa yang jelas. Dia datang hanya dengan sentuhan halus dan memberikan isyarat tersembunyi. Kepekaan kitalah yang kemudian diharapkan mampu mengendusnya, untuk kemudian menyibakkan tabirnya menjadi sesuatu yang jelas.

Dalam setiap kesempatan berbicara di seminar-seminar motivasi, aku senantiasa mengatakan bahwa kepekaan kita melihat peluang merupakan salah satu "tabiat sukses". Jangan dibiarkan tumpul. Kepekaan itu harus selalu terasah. Karena "aroma" peluang hanya akan terendus oleh orang-orang yang peka dan membuka dirinya untuk menangkap kesempatan.

Kita mungkin telah cukup maksimal mengupayakan ini, itu, dan anu, tapi tidak membawa hasil yang menggembirakan. Kita lalu berpikir bahwa segala peluang telah kita coba dan gagal. Mungkin yang dilakukan tinggal menghadapi apa yang sudah dikerjakan terakhir saja.

Padahal, tidak. Peluang baru akan terus muncul dalam rupa dan

ragam yang mungkin tidak Anda duga. Aku sarankan pergunakan setiap kesempatan yang ada dengan kemampuan logis yang Anda punya. Rangsang kepekaan Anda untuk menangkap getaran panggilan dari peluang itu dan manfaatkan kesempatan itu. Kita bisa saja tidak berjodoh dengan peluang yang kita anggap pas dengan diri kita. Namun bisa saja peluang yang nampak tidak mungkin adalah masa depan kita.

Menangkap peluang merupakan *exercise* yang menarik dan mengasyikkan dalam pengejaran sukses. Tentu saja takarannya harus Anda atur agar tidak merusak keseluruhan ritme hidup Anda, terlebih jika Anda telah memiliki pekerjaan yang pasti dan cukup menjanjikan. Menangkap peluang baru merupakan hal yang sangat terbuka bagi siapa pun, yang sudah sukses mau pun yang belum.

Berhemat dan menabung

Selalu kusematkan dua hal ini sebagai petuah sukses yang *basic*. Berhemat dan menabung merupakan kebiasaan yang sangat menunjang pencapaian sukses. Jika kita terbiasa memboroskan uang berarti kita tidak menghargai proses pencariannya. Dan buntutnya, tidak ada relasi yang jelas antara kerja keras dan hasil.

Bekerja keras, berhemat dan menabung merupakan serangkaian mata rantai yang idealnya tidak terputus. Tentu saja berhemat yang kumaksud di sini bukanlah berarti kita menjauhkan dari kesempatan melakukan tindakan sosial.

Berhemat mendidik kita untuk menghormati *cashflow* dan menghargai proses kerja. Kita tahu bahwa pendapatan kita datang sedikit demi sedikit mengikuti proses kerja keras yang kita lakukan. Berhemat akan menjadi pengiring yang harmonis mengikuti alur pergerakan kerja kita. Jika kita tidak bisa mengendalikan kontrol

keuangan, dengan sendirinya kita juga tidak bisa menciptakan satu irama yang harmonis antara kerja keras dan hasilnya. Kerja mati-matian, tapi di akhir bulan uang sudah tandas untuk membayar tagihan-tagihan belanja, misalnya. Konsep pencarian nafkah untuk hidup menjadi kocar-kacir, lalu kita mulai tidak menghormati pekerjaan kita.

Jadi, berhemat merupakan cara kita untuk mengapresiasi pencapaian-pencapaian kita dalam pekerjaan. Lebih jauh lagi, berhemat juga akan melatih kita untuk berlaku efisien dalam keuangan ketika kita sudah memiliki anak buah dan menjalankan suatu badan usaha.

BAGIKU, ADALAH SEBUAH KENIKMATAN MEMILIKI KEBEBASAN FINANSIAL SAMBIL TERUS MENJALANKAN KEHIDUPAN SEDERHANA. INI MEMBUKTIKAN SEMANGATKU DI AWAL BUKU INI BAHWA KEMAPANAN SEMATA-MATA ADALAH SEBENTUK CARA UNTUK MENDUKUNG KETENTERAMAN HIDUP KITA DAN BUKANNYA UNTUK MENGUBAH KITA MENJADI MANUSIA YANG BERFOYA-FOYA.

IMAN YANG TEGUH
MERUPAKAN TONGKAT DAN
LENTERA YANG SANGAT
BERPENGARUH DALAM
KELANCARAN LANGKAH-
LANGKAH KITA.
SIAPA PUN KITA, KEPERCAYAAN
APA PUN YANG KITA ANUT,
SERTAKANLAH TUHAN
SEBAGAI BAGIAN ATAU
PARTNER KERJA KITA.
HIDUPKAN RASA SYUKUR
DALAM SETIAP PENCAPAIAN
KECIL DAN BERHARAPLAH
ITU AKAN MERUJUK PADA
KESEMPATAN BESAR.

Sementara menabung adalah sikap yang sangat mendukung keselamatan masa depan. Kita tidak akan pernah tahu apa yang akan terjadi di depan nanti. Menabung merupakan cara kita menghargai masa depan. Manfaat lainnya, tabungan juga bisa dijadikan modal usaha. Dengan demikian uang Anda berkembang karena memiliki ”daya”.

Hingga sekarang, walau penghasilanku telah lebih dari cukup, kebiasaan berhemat dan menabung adalah dua sikap yang terus kupertahankan. Aku menjalani kehidupan yang sangat wajar dan biasa-biasa saja di Singapura. Kesenangan-kesenangan yang kunikmati merupakan takaran yang sangat wajar. Ternyata, ritual kerja keras dan kebiasaan berhemat memang merupakan sesuatu yang berakar kuat di diriku sehingga perubahan nasib tidak membuat diriku perlu meloncat ke kehidupan yang berlebihan.

Bagiku, adalah kenikmatan memiliki kebebasan finansial sambil terus menjalankan kehidupan sederhana. Ini membuktikan semangatku di awal buku ini bahwa kemapanan semata-mata adalah sebentuk cara untuk mendukung ketenteraman hidup kita dan bukannya untuk mengubah kita menjadi manusia yang berfoya-foya.

Kekuatan iman

Kuletakkan di poin terakhir bukan karena tak penting, tapi justru karena ini yang memayungi segalanya. Aku mengatakan dengan tegas bahwa tanpa iman, kita tidak akan kuat. Iman merupakan fondasi yang mengendalikan emosi dan ketangguhan mental kita. Iman pula yang akan menjaga gerak kita untuk selalu berjalan di atas norma-norma yang baik. Iman membuat kita tabah dan berpengharapan. Iman membuat kita mampu melihat hari esok sebagai kesempatan

indah yang dijanjikan Tuhan. Iman membuat kita tidak berhenti memproduksi pikiran-pikiran yang baik.

Iman yang teguh merupakan tongkat dan lentera yang sangat berpengaruh dalam kelancaran langkah-langkah kita.

Siapa pun kita, kepercayaan apa pun yang kita anut, sertakanlah Tuhan sebagai bagian atau partner kerja kita. Hidupkan rasa syukur dalam setiap pencapaian kecil dan berharaplah itu akan merujuk pada kesempatan besar.

Kita akan merasakan bahwa harmoni hidup, termasuk sukses pekerjaan yang telah diatur oleh-Nya merupakan skenario yang sangat agung. Akan Anda rasakan itu jika Anda telah menjalankan perjuangan dengan kerja keras dan mencapai hasil yang diidamkan.

Mari terus bekerja, berjuang, dan berdoa.

13

Berbagi untuk Indonesiaku

Menjadi perempuan dengan penghasilan 1 juta dolar saat usiaku 26 tahun, tidak pernah bercokol dalam daftar cita-citaku sejak kecil. Tapi beberapa tahun penuh perjuangan di Singapura telah mengubah hidupku begitu pesat. Tak ada yang tidak mungkin jika kita mau bekerja keras.

Aku tak akan pernah melupakan sore itu.

Masih sangat teringat di benakku betapa menggetarkannya sensasi mengharukan yang menyeruak pada sore itu. Di sebuah acara yang digelar Prudential pada tahun 2004 di Jakarta, untuk pertama kalinya aku diundang sebagai pembicara di negeri sendiri. Sepertinya berita tentang prestasiku di Singapura sudah terdengar sampai ke Indonesia.

Yang membuatku bergetar adalah, ini Jakarta. Dan kedua orangtuaku hadir.

Empat ribu orang memadati acara itu, siap mendengarkan aku berbicara. Aku memasuki ruang seminar dengan perasaan yang bergejolak. Antara haru, bahagia, tak percaya. Ribuan orang itu memandangku dengan hormat dan mereka bertepuk tangan. Mereka mungkin tidak bisa membaca perasaanku yang sesungguhnya. Sore itu aku bukan hanya bangga dan bersemangat. Aku juga ingin menangis....

Ini bukan kesempatan bicara yang pertama sejak aku terpilih sebagai President di institusi yang berorientasi pada penghargaan terhadap insan-insan berprestasi di bisnis konsultan keuangan ini. Namun kesadaran bahwa ”ini Jakarta” dan orangtuaku ada di antara ribuan penonton itu, membuat batinku amat bergemuruh.

Aku melangkah dengan gemetar ke podium. Mataku nyaris basah kalau saja aku tidak mati-matian menahannya. Pidatoku malam itu terbata. Dengan suara tersendat, aku menceritakan bagaimana sukses bisa kuraih. Kukisahkan secara jujur bagaimana aku memulai pekerjaanku. Pada detik itu tiba-tiba saja aku seperti diterbangkan ke bertahun-tahun sebelumnya, ketika aku duduk gelisah di dalam pesawat menuju Singapura dan membayangkan apa yang akan terjadi pada hidupku.

Aku memandang orangtuaku di kursi penonton. Kedua orang yang kucintai inilah yang membangkitkan semangatku. Sore itu aku berdiri di depan mereka dalam posisi yang membuat mereka bangga. Aku, berbicara di depan ribuan orang karena sebuah prestasi. Dan ini Jakarta. Indonesia. Aku kembali ke negeriku, tidak membawa kekalahan....

Perubahan nyata

Benar-benar seperti mimpi! Aku seperti baru saja terbangun dari tidur yang diwarnai mimpi teramat panjang. Tak ada hal memberatkan yang kurasakan selain perasaan lapang, bahagia, dan bersemangat. Apa yang sudah terjadi di dalam hidupku sejak tahun 1998 rasanya seperti guratan skenario yang sangat indah dari Yang Mahakuasa. Kadang aku tak mempercayai, bagaimana aku bisa berada di dalam "lakon" itu dan berperan dengan sangat berani. Bagaimana aku bisa begitu tegar berada di negeri orang dengan uang yang minim? Bagaimana aku bisa mendorong diriku untuk melakukan pekerjaan yang menguras ketahanan mental? Bagaimana akhirnya aku bisa membalikkan keadaan dengan begitu cepat?

Ah, semua terasa indah pada waktunya.

Setiap kali aku mengatakan pada orang-orang yang berbincang denganku tentang bagaimana menangguk sukses, selalu kuceritakan diriku. "Lihat, apakah menurut Anda hidupku tidak seperti keajaiban? Mana aku percaya di awalnya bahwa hidupku akan berubah seperti ini? Tapi ini benar-benar terjadi. Kerja keras itu tidak mustahil...."

Setelah pencapaianku meraih gelar President Star Club, praktis hari-hariku menjadi sarat dengan undangan berbicara di seminar-seminar, dalam dan luar negeri. Kalangan industri produk keuangan kemudian menjadi "planet" yang sangat dekat dengan hidupku. Dalam waktu yang sangat singkat industri ini mengenalku sampai ke batas Asia Tenggara. Tidak pernah kubayangkan bahwa pada suatu saat aku akan berdiri dan berpidato di depan forum dengan peserta ratusan sampai ribuan orang. Aku bepergian ke Malaysia, Thailand, Vietnam, Indonesia. Di Singapura jadwal seminarku juga padat. Industri ini memberikan pula sejumlah penghargaan padaku.

Pada tahun 2006, setelah aku resmi mencapai penghasilan 1 juta dolar, media massa meliputku dengan sangat agresif. Setelah itu penghargaan tidak hanya datang dari industri produk finansial, tapi dari ranah luar industri itu.

Juga di tahun 2006, aku mendapatkan penghargaan Nanyang Outstanding Young Alumni Award. Ini merupakan penghargaan yang diberikan pada alumni muda NTU yang berprestasi. Sungguh merupakan satu anugerah yang kusyukuri karena bisa dibilang kiprahku tidak ada kaitannya dengan bidang ilmu yang kupelajari. Namun NTU berpikiran untuk memberikan *award* padaku, betapa mengharukan! Penghargaan itu diserahkan oleh Menteri Tenaga Kerja.

Tahun 2008, aku mendapatkan penghargaan Spirit of Enterprise Award. Penghargaan ini diberikan pada 40 pengusaha sukses dari

TAHUN 2008, AKU MENDAPATKAN PENGHARGAAN SPIRIT OF ENTERPRISE AWARD. PENGHARGAAN INI DIBERIKAN PADA 40 PENGUSAHA SUKSES DARI BERBAGAI BIDANG DI SINGAPURA, DAN DIBERIKAN OLEH MENTERI PERDAGANGAN DAN INDUSTRI.

berbagai bidang di Singapura, dan diberikan oleh Menteri Perdagangan dan Industri.

Yang unik, keberadaanku sebagai tokoh muda di Negeri Singa juga mendulang penghargaan yang di luar bayanganku. Tahun 2009, aku terpilih sebagai satu dari Top 5 Most Gorgeous Female. Penghargaan ini ditujukan untuk lima wanita yang dianggap tercantik di Singapura, dan diberikan oleh majalah *Female*.

Tahun 2010, aku mendapat penghargaan My Paper Executive Look Reader's Choice Award. Penghargaan ini diberikan oleh surat kabar *My Paper* bagi eksekutif yang dianggap paling profesional, baik dari segi penampilan maupun keahlian berkomunikasi. Di tahun yang sama aku juga mendapatkan penghargaan Great Women of Our Time Award. Yakni penghargaan bagi wanita sukses dan inspiratif di Singapura. Masih di tahun 2010, aku terpilih sebagai LG Asia 'Life's Good' Ambassador. LG Asia memilihku karena aku dinilai memberikan banyak pengaruh inspirasi terutama di dunia maya.

Tahun 2011 aku mendapatkan Women of Substance Award. Penghargaan untuk wanita sukses di Singapura yang diberikan oleh TOUCHE, sebuah perusahaan spa dan kecantikan di Singapura. Di tahun ini pula aku terpilih sebagai Inspirational Woman of the Month yang diberikan oleh majalah *Inspirational Woman Magazine*, sebuah majalah internasional. Aku juga menjadi duta bagi Watsons South East Asia yang menggelindingkan konsep "Live Beautifully". Watsons adalah perusahaan ritel farmasi yang sangat populer di Singapura.

Jumpa pers dan diundang ke berbagai acara populer juga menjadi bagian dari hari-hariku. Unik, dari seorang perempuan agak tomboy, aku kemudian harus menyesuaikan diri dengan keadaan

yang berbeda. Kubeli busana-busana elegan yang pantas untuk mempresentasikan keberadaanku dan kulatih diriku untuk pandai berdandan sendiri. Kadang aku berpikir, betapa cepatnya ini terjadi sehingga aku juga harus terbirit-birit melakukan banyak penyesuaian.

Namun, lagi-lagi, Alva banyak membantuku. Mengikuti perubahan dalam karier dan hidupku, dia juga ikut bermetamorfosis. Dia semakin banyak membaca buku-buku yang ilmunya amat kuperlukan untuk mendukung usaha. Dia juga menjadi penasihat bisnis yang sangat jeli melihat peluang-peluang yang cocok untukku. Bagiku ini adalah harmoni hidup yang luar biasa. Karier yang baik, pendamping yang baik, dan semangat masa depan yang baik. Aku percaya bahwa ketika kita memulai segala sesuatu dengan spirit dan cara-cara yang baik, dengan sendirinya kita juga merajut *environment* yang baik pula. Dan itu telah kudapatkan.

Aku pernah bertanya pada kalangan yang memberiku penghargaan. Kenapa mereka memilih aku. Bukankah lebih banyak orang hebat di Singapura? Banyak pengusaha-pengusaha wanita yang sukses dan amat hebat di negeri itu. Mereka menjawab, ”Miss Merry, memang banyak orang hebat di sini. Namun tidak banyak orang yang bisa mengukir perubahan hidup dengan cara yang luar biasa, seperti yang Anda lakukan. Anda telah membuat banyak orang mempercayai janji dari kerja keras dan doa.”

Jawaban itu membuatku sangat terharu. Sungguh sangat tidak kusadari bahwa apa yang kulakukan ternyata berpengaruh pada semangat orang lain. Betapa menggetarkannya ketika aku sadar bahwa kata ”inspiratif” kemudian disematkan padaku.

Bagiku segenap penghargaan itu bukan semata apresiasi bagi pencapaian prestasi yang kuperoleh. Tapi lebih jauh lagi, ini menjadi *statement* jelas bagi batinku. Betapa berharganya ketabahan, kete-

garan dan perjuangan. Semua ini bermula dari pengerahan total keberanian seorang gadis yang tidak bisa memilih jalan keluar apa pun kecuali memaksakan diri untuk berani.

Di hari-hari belakangan ini aku banyak merenung dan kudapati satu pesan yang sangat mendalam. Aku pernah menulis di buku pertamaku, *A Gift from a Friend*, ”Jangan memohon pada Tuhan untuk menolong dunia, tapi mohonlah agar Tuhan mau memakai diri kita untuk menolong dunia….” Memberdayakan diri kita untuk bisa menolong sesama.

Kesadaran itu membuatku semakin gigih menyuarakan semangat bagi kaum muda. Aku telah memasuki satu fase baru yang menarik dalam hidupku. Yakni, bagaimana aku kemudian memperjuangkan idealisme untuk berbagi semangat. Mendorong sebanyak-banyaknya orang untuk mengubah hidup mereka menjadi lebih baik.

Pada tahun 2006, tidak lama setelah aku mencapai penghasilan 1 juta dolar, aku menulis buku *A Gift from a Friend* yang berisi kisah dan semangat perjuanganku, lengkap dengan pembentukan pola pikir menuju sukses. Ada semangat sosial yang kuusung di dalamnya. Untuk setiap penjualan sebuah buku, aku akan memberikan gratis sebuah buku pula bagi mereka yang membutuhkan.

Aku juga melayani konseling bagi orang-orang yang ingin berkonsultasi denganku untuk mengubah hidup mereka. Konseling itu kujalankan dengan cara yang sangat personal. Tatap muka *face to face*, secara pribadi. Setiap minggu kuluangkan waktu satu jam untuk memberikan konsultasi cuma-cuma. Sangat menarik. Yang datang bukan hanya mereka yang sedang kebingungan memilih profesi bagi masa depan. Tapi juga anak-anak muda bekas pecandu narkotika, mantan narapidana, sampai ibu rumahtangga yang depresi. Ini luar biasa menantang! Seperti ada panggilan luar biasa yang membuatku

merasa sangat ”hidup”. Aku selalu bersemangat menemui mereka dan kupakai satu jam itu dengan sungguh-sungguh untuk membuka hati mereka.

Perasaan ”kosong”

Tetapi apakah manusia benar-benar terpuaskan setelah apa yang dia inginkan tercapai?

Sebelum aku bercerita tentang bagaimana aku melintasi fase yang sarat dengan idealisme, aku ingin mengisahkan tentang sesuatu yang sangat manusiawi. Sebuah perasaan yang boleh jadi juga hinggap pada mereka yang berada dalam posisi seperti diriku. Aku pun pernah merasa ”jatuh” di tengah gejolak keberhasilanku.

Berkat kerja keras, aku dan Alva akhirnya bisa meraih target yang kami impikan. Mencapai kebebasan finansial sebelum usia 30. Sekarang usia kami 31 tahun. Bagaimana rasanya menjadi seseorang yang sudah tidak dibayangi perasaan diburu kebutuhan materi? Inilah pengalamanku yang jujur dan patut menjadi perenungan di antara gempita rasa syukurku menerima anugerah ini.

Usiaku 28 tahun, saat aku merasakan sesuatu yang ”kosong” di diriku. Hari-hari kami cukup sibuk di Singapura. Aku dan Alva menangani kantor secara *full time* dengan rutinitas memberikan *training* pada anak buah mewarnai hampir setiap hari. Puluhan anak buahku sudah bisa bekerja dengan kualitas yang stabil dan mereka menunjukkan kesungguhan yang meyakinkan. Namun aku dan Alva selalu bertekad untuk tidak melepas mereka begitu saja. Semangat membimbing kami selalu berkobar. Jadi kami datang ke kantor setiap hari.

Jadwalku sebagai pembicara juga bukan main padatnya. Bukan

hanya di kalangan industri produk keuangan, tapi juga di kalangan-kalangan lain. Tapi, boleh tidak percaya, di tengah kesibukan itu aku merasakan sesuatu yang hampa di hatiku. Aku merasa senyap di antara riuhnya kehidupanku yang baru. Saat itu telah dua tahun aku dikenal orang sebagai profesional berpenghasilan 1 juta dolar, dan media massa tak henti-henti menerbitkan artikel tentang diriku. Seharusnya aku bahagia.

Ya, aku bahagia. Sangat bersyukur.

SAAT ITU AKU BERDIALOG DENGAN ALVA DI APARTEMEN KAMI DI NEWTON. KUKATAKAN PADANYA BAHWA DIRIKU TIDAK LAGI MERASAKAN DENYUT YANG PENUH GAIRAH SEPERTI YANG KURASAKAN SAAT AKU BERJUANG.

Tetapi aku merasa sunyi.

Sebulan, dua bulan, tiga bulan, perasaan itu kutahan. Sampai akhirnya aku merasa tak tahan dan mengungkapkan itu pada Alva. ”Aku mulai merasa kosong dan bingung,” kataku.

Saat itu aku berdialog dengan Alva di apartemen kami di Newton. Kukatakan padanya bahwa diriku tidak lagi merasakan denyut yang penuh gairah seperti yang kurasakan saat aku berjuang. Bukan aku

ingin kembali hidup susah, tapi aku telah kehilangan aroma menyenangkan dari situasi menghadapi tantangan. Kami baru berusia 28 tahun saat itu, tapi telah memiliki penghasilan yang sangat tinggi dan akan terus bertambah. Kami telah membeli apartemen di kawasan elit, memiliki mobil Mercedes, dan sebuah institusi sales produk keuangan yang cukup maju serta sangat berpengharapan.

Lalu kami harus apa lagi? Aku merasa hidup menjadi terlalu mudah sekaligus datar bagiku.

Alva menghiburku dan mengatakan bahwa kegelisahan itu bisa diartikan bahwa telah ada panggilan baru untukku. Dia dengan penuh empati mengajakku berlibur untuk memberiku ”ruang” dan berdialog dengan diri sendiri.

Kemudian kami pergi ke Gold Coast. Kepergian ke Gold Coast bukannya tanpa alasan. Saat itu di sana digelar seminar akbar Anthony Robbins. Yang menarik, tema seminar itu benar-benar mewakili suara hatiku! Jika dulu, saat aku mengikuti seminarnya, Anthony Robbins mengibarkan tema tentang bagaimana kita mengeluarkan kekuatan tersembunyi di dalam diri, maka di Gold Coast temanya menyorot tentang kehampaan yang dialami oleh orang-orang yang sukses. Astaga. Ternyata bukan hanya aku.

Dengan antusias aku mengikuti seminar itu dan kudapatkan pencerahan yang luar biasa. Anthony Robbins mengatakan bahwa seseorang yang telah sukses sebetulnya digiring untuk lebih mampu melayani orang lain, karena dia telah mampu melayani dirinya sendiri. Dia mengajak kami untuk menuliskan harapan-harapan yang masih tersembunyi di dalam hati. Setiap orang mempunyai tujuan hidup yang berbeda. Tujuan hidup itulah yang mampu menjadi bahan bakar hidup agar riaknya kembali menciptakan gairah. Anthony Robbins mengajarkan tentang bagaimana kita kembali

menemukan makna kehidupan di atas situasi dan kondisi yang sudah berkecukupan.

Ini merupakan fase menarik bagiku, karena kusadari bahwa ”kemapanan uang” bukan satu-satunya penanda kelegaan dalam hidup. Tentu aku telah membangun lingkungan penuh cinta kasih dan iman, sehingga kehidupanku tidak dipimpin oleh uang. Namun, energi dan hasrat yang masih menggelora di usiaku yang masih muda, ternyata membutuhkan wadah-wadah lain yang bercorak perjuangan. Karena aku memang tipe manusia pejuang.

Aku menuliskan tujuan hidupku seperti ini. *The purpose of my life is to be significant as God's living miracle, to enjoy every moment of my miraculous life with my loved ones, and to testify my blessed life story to the world as a gift of love for myself and others.*

Sekembalinya dari Gold Coast kurasakan semangat yang berbeda! Aku pergi ke kantor dengan semangat yang berlipat ganda. Berdoa di gereja dengan perasaan bahwa begitu banyak hal yang masih tak sempurna di dalam diriku, dan kuminta Tuhan terus membentuk aku. Aku juga mengajak Alva untuk lebih giat memikirkan hal-hal yang bisa kami lakukan bagi kemanusiaan, bagi banyak orang.

Ya! Manusia bisa memiliki target. Tapi Tuhan pasti memberikan ”tugas” pada orang-orang yang mampu melewati ujian berat dan mencapai keberhasilan. Maka target itu sesungguhnya tidak pernah selesai. Target itu bukan finis yang membuat kita merasa telah mencapai hal terpenting dalam hidup setelah berhasil mencapainya. Target kita sebagai manusia adalah berbuat sebanyak-banyaknya kebaikan, tanpa batas waktu.

Aku merasa sangat berbahagia dengan keadaan itu. Kujadikan keberhasilan mencapai kebebasan finansial sebagai target masa muda yang telah terpenuhi. Target selanjutnya, aku akan memaknai

AKU MERASA SANGAT BERBAHAGIA DENGAN KEADAAN ITU. KUJADIKAN KEBERHASILAN MENCAPAI KEBEBASAN FINANSIAL SEBAGAI TARGET MASA MUDA YANG TELAH TERPENUHI. TARGET SELANJUTNYA, AKU AKAN MEMAKNAI KEHIDUPAN DENGAN BERBAGI KEBAIKAN SEMAKSIMAL AKU BISA, DAN SELAMA MUNGKIN.

kehidupan dengan berbagi kebaikan semaksimal aku bisa, dan selama mungkin. Oleh sebab itu, orang lain mungkin terheran-heran, kenapa Merry Riana dengan kemampuannya mengumpulkan modal bukannya terjun ke bisnis lain dan terus membangun diri menjadi seorang taipan, misalnya. Aku malah menghabiskan waktuku untuk berkeliling memberikan ceramah, menulis buku, dan melakukan hal-hal sosial. Bagiku ini adalah juga kesuksesan dalam rupa yang berbeda. Dan aku sangat bahagia bisa memperjuangkan target kedua ini.

Dengan dukungan semangat yang muncul dari kesadaranku sendiri itu, aku kemudian membuat album rohani, yang berisikan lagu-

lagu tentang pesan kehidupan. Aku juga terus memberikan konseling gratis setiap minggu, dan menambah jadwal bicaraku di seminar-seminar.

Belakangan aku juga berkolaborasi dengan sebuah institusi pengembangan diri yang cukup beken di Singapura, yakni Adam Khoo Learning Technologies Group. Di institusi yang berlokasi di kawasan Tanjong Pagar ini, aku memberikan kursus pengembangan diri untuk meraih sukses, dan memberikan pendidikan khusus bagi kaum perempuan untuk memberdayakan diri. Moto pengajaranku: *Touching Hearts*, *Changing Lives*. Para peserta datang dari ragam usia dan latar belakang kehidupan.

Melalui segala yang kuperbuat, pengalaman nyata perjuanganku, buku yang kutulis, dan aktivitasku memberi seminar, aku memiliki misi untuk bisa memberi dampak positif setidaknya pada 1 juta orang di Asia, sebelum usiaku menjejak 40 tahun. Aku ingin semakin banyak manusia unggul lahir untuk menciptakan kehidupan yang lebih baik bagi sekitarnya. Aku ingin ada lebih banyak orang mampu membuat keajaiban dalam hidup mereka melalui kerja keras yang konkret.

Dari perjuangan nyata, tidak mustahil kita membuat perubahan besar dalam hidup. Seorang anak keluarga miskin yang mampu membangun rumah yang lebih baik dan menyejahterakan orangtuanya. Seorang kakak yang semula tak berdaya, mampu menyekolahkan adik-adiknya ke pendidikan yang tinggi. Seorang ibu yang bisa menyelamatkan perekonomian keluarganya pasca kepergian suaminya. Seorang yang kena PHK mampu bangkit secara mandiri dan membalikkan keadaan. Seorang pemuda putus sekolah yang berhasil meraih impian untuk menjadi sukses, melebihi teman-temannya yang beruntung bisa bersekolah tinggi. Dan banyak lagi.

Aku merasa telah menemukan sumber kebahagiaan dalam hidup. Berbagi untuk mendukung sukses orang lain. Itulah rahasia kebahagiaanku kini. Betapa indahnya Tuhan telah membuatkan skenario yang begitu sempurna untukku.

Kembali ke Indonesia

Berkat juga melimpahi kehidupan pribadiku. Keluargaku, keluarga Alva hidup dalam denyut kebahagiaan. Dua adikku telah hidup mandiri di Singapura. Aku dan Alva juga telah dikaruniai seorang putri yang cantik, Alvernia, kini berusia 2,5 tahun.

Kini, setelah lebih dari sepuluh tahun aku bermukim di Singapura dan berkarier di sana, aku telah merasa lega karena organisasiku berjalan dengan cukup lancar dan stabil. Aku dan Alva tidak perlu harus tiap hari membina dan mengawasi kerja mereka. Dengan pembuktian nyata bahwa pekerjaan ini memang menjanjikan, semangat dan disiplin mereka telah tumbuh dengan sendirinya.

Hari-hariku di Singapura bergulir dengan ritme yang begitu harmoni. Bekerja di kantor, mengajar, berbicara di seminar-seminar, memberikan konseling, dan tentunya meluangkan waktu untuk putriku, menjadi rutinitas menyenangkan. Aku juga masih sempat mengurus apartemen, memasak sesekali, dan menikmati relaksasi outdoor yang mengasyikkan di Singapura.

Pada waktu-waktu tertentu, aku dan Alva kerap memutar romantika dengan mengunjungi lagi tempat-tempat yang sangat bersejarah dalam hidup kami. Kadang kami ke NTU, menyusuri ruas-ruas jalan dengan pemandangan yang asri. Sepanjang jalan kami tertawa dan mengobrol ringan sambil mengenang hal-hal yang pernah terjadi di sana.

Kami juga sesekali bersantap di kedai-kedai atau restoran sederhana yang menjadi andalan kami untuk makan saat hidup masih susah dulu. Kami makan di warung sederhana di Tanjong Pagar, atau di kedai gedung Realty Centre dan mengunjungi lagi Mal Cineleisure, tempat dulu kami menonton bioskop yang murah dan mencicipi hidangan a la restoran dengan harga ekonomis. Kadang kami hanya berjalan-jalan di sepanjang Orchard atau kembali mengunjungi halte bus dan stasiun kereta api di Jurong East tempat aku dulu berlari-lari memburu calon nasabah. Tidak sekali dua kali mataku merebak basah setiap kali melihat tempat-tempat yang menjadi saksi perjuanganku. Sekarang aku bisa melihat kawasan-kawasan itu seolah memiliki jiwa.

Dan, tentu saja, kami juga masih rutin ke Gereja Novena, dan kadang ke Gereja St. Francis Asisi di Jurong West. Kami sangat menghormati sejarah dan menikmati romantika masa lalu. Itu bukan menandakan bahwa jiwa kami tidak bergerak ke depan. Kami justru ingin menjadikan perjuangan kami sebagai sejarah monumental agar senantiasa menyemangati hidup kami ke depan. Ya, setiap kali aku terantuk oleh suatu kejadian yang menyedihkan, semangatku bisa kembali bangkit dengan mengingat masa-masa perjuanganku.

Tahun ini, sebuah keputusan besar telah kubuat sebagai ekspresi nyata dari semangatku untuk terus menyebarkan kebaikan. Aku dan Alva akan lebih banyak tinggal di Indonesia dan berkarya di negeriku tercinta. Aku akan mengembangkan kesempatan untuk sebanyak mungkin bisa berbicara di hadapan kawula muda dan mendorong mereka untuk meraih sukses sejak muda. Aku juga tengah menggodok beberapa rencanaku untuk bisa berkarya di Indonesia.

Aku berbahagia karena ada begitu banyak orang dan institusi yang bersedia membantuku, bekerja sama untuk menciptakan hal-

hal yang baik. Semoga rencana positif untuk berkarya di Indonesia akan terus terbina dan mewujud menjadi sesuatu yang bermakna.

Dalam setiap seminar yang kugelar di Indonesia, aku memiliki kebiasaan untuk memulai dan mengakhiri seminar dengan meneriakkan yel-yel, ”Indonesia, Majulah!” Dilanjutkan dengan menyanyikan lagu kebangsaan Indonesia Raya. Aku ingin peserta merasakan getaran cinta pada negeri selama mengikuti seminarku. Segala yang kita lakukan sesungguhnya sangat berpengaruh pada kejayaan bangsa ini. Disadari atau tidak, kita adalah elemen kecil yang saling terkait dan akhirnya membentuk kewibawaan bangsa di mata internasional.

Niatku untuk lebih sering menggelar seminar di Indonesia merupakan caraku untuk membuktikan rasa cinta pada negeri. Harapanku, akan lebih banyak anak-anak muda yang mengenali benih cita-cita dan konsep perjuangan mereka. Mereka tahu untuk apa mereka melakukan suatu pekerjaan. Mereka tahu apa arti kewibawaan dari sebuah kemandirian. Kualitas diri kita akan berkontribusi membentuk kualitas bangsa.

Aku merasa sangat bersyukur karena sekarang ini aku bisa membuat impianku menjadi kenyataan dengan menjadi seorang penulis dan motivator. Walaupun belum mempunyai *TV show* sendiri yang bisa menjangkau puluhan juta penonton, tetapi setidaknya melalui buku dan seminar, aku sudah bisa menciptakan dampak positif di dalam kehidupan ribuan orang.

Kalau suatu hari aku sampai bisa memiliki *TV show* sendiri, apalagi yang sangat sukses dan inspiratif dalam memberikan kontribusi positif bagi masyarakat, itu benar-benar berkat Tuhan bagiku.

Sekarang, inilah mimpi sejuta dolarku.

Alva, semangatku

Di bagian terakhir dari buku ini, dengan segenap perasaan haru, aku menggoreskan catatan untuk seseorang yang sangat luar biasa. Alva, suamiku. Bertahun-tahun aku mengenalnya dan sangat jarang aku mengatakan dengan terus terang betapa berartinya dirinya bagi hidupku. Di dalam buku ini, kucurahkan apa yang kurasakan tentang dirinya dan kekuatan pendampingannya untukku.

DARI SEGALA APA YANG TELAH DIA LAKUKAN UNTUKKU, KURASA TAK AKAN PERNAH CUKUP KURANGKAI KATA-KATA SEBAGAI BENTUK TERIMAKASIH YANG SEPADAN.

Inilah barangkali yang dikatakan orang sebagai jodoh sejati. Aku tidak melihat Alva dari sisi-sisi yang banyak disyaratkan oleh kaum perempuan terhadap calon pendamping hidup. Fisik, materi, bukan itu yang kulihat. Pada diri Alva aku menemukan ”harta karun” tak ternilai. Aku menemukan kerendahan hati, semangat, pikiran positif, dan konsep yang jelas tentang arah hidup. Semua itu merupakan sekumpulan bekal yang sangat *powerful* untuk menghadapi dunia dan melewati kehidupan.

Hidup adalah proses, dan di dalamnya ada pergumulan yang

mengacu pada cita-cita untuk menciptakan kondisi baik dari waktu ke waktu. Tak ada seorang pun yang bercita-cita hidupnya akan mengarah pada situasi yang lebih buruk. Bayangkan jika dalam pergumulan mencapai kondisi yang semakin baik itu kita didampingi oleh seseorang berenergi negatif. Betapa beratnya hidup harus diarungi.

Dari segala apa yang telah dia lakukan untukku, kurasa tak akan pernah cukup kurangkai kata-kata sebagai bentuk terimakasih yang sepadan. Namun akan kuutarakan apa yang kurasakan. Catatanku ini juga kuniatkan agar banyak pasangan bisa menyadari betapa berartinya nilai dari sebuah sinergi atas dasar cinta terhadap perubahan hidup.

Alva sudah mengetahui karakterku sejak pertama kali kami bertemu dan akhirnya menjadi sama-sama suka. Dia tahu betapa uletnya diriku, betapa tingginya cita-citaku, dan betapa bergairahnya aku memperjuangkan hidup agar aku bisa tinggal landas meninggalkan kehidupan pas-pasan. Kerendahan hati Alva sangat terlihat ketika kami berkolaborasi. Dia tidak merasa perlu menjadi seseorang seobsesif diriku. Dia tidak menciptakan mesin kedua di sisi mesin diriku yang selalu panas untuk bergerak. Yang dilakukan Alva adalah menjadi tutor, pembimbing, penggerak dan pengamat bagi langkahku.

Dia tahu bahwa untuk orang seperti diriku yang diperlukan adalah strategi. Mesin semangatku bisa tidak menghasilkan apa-apa jika aku tidak cerdik dalam mengatur langkah dan tak pandai merancang konsep ke depan. Alva membuat perimbangan yang dahsyat bagi semangatku. Dia menciptakan sistem, saluran, mengatur kecepatan, dan menyuntikkan kebijaksanaan. Pada akhirnya, semangatku menjadi sangat terorganisir dengan jelas.

Tidak berlebihan jika aku memandang Alva lebih dari sekadar pengayom. Aku tahu bahwa bersamanya, aku tidak akan melewatkan hidup tanpa konsep sama sekali. Ya, tentu, kami juga melewatkan kehidupan yang rileks dan kadang spontan. Namun Alva adalah seseorang yang menyadari bahwa segala elemen dalam kehidupan bisa terangkat lebih baik jika kita mau sedikit berpikir lebih ”dalam”, mengerahkan energi lebih banyak, dan menghayati target lebih tekun. Alva membuat hidupku tidak pernah dibiarkan menjadi serentang waktu yang sia-sia. Dan untuk semua yang telah dia lakukan, dia tidak mendapatkan apa-apa kecuali kebanggaan atas prestasi yang kuraih.

Aku menemukan semangat dan kenyamanan pada dirinya.

Pengalaman kebersamaanku dengan Alva telah mengajariku sangat telak, betapa pentingnya sinergi. Betapa pentingnya memiliki pendamping yang mampu memberikan energi positif. Aku yakin ada banyak talenta yang berpotensi berkembang dahsyat jika distimulasi oleh energi positif yang melimpah.

Semoga banyak dari kita bisa menyadari arti kebersamaan dan sinergi. Jika kita mau menangkap nilai bahwa kerjasama adalah untuk kebaikan bersama, niscaya tidak akan ada persaingan atau saling menyudutkan yang tidak perlu. Sinergi memerlukan tenggang rasa, keikhlasan, dan pengertian. Dalam relasiku dengan Alva, misalnya, bisa saja Alva juga bergerak seperti diriku. Jika dia tidak menjadi perancang strategi dan terus-menerus mensupport diriku, belum tentu aku bisa menjadi seperti sekarang. Alva mengalah, karena dia menyadari potensinya yang lebih besar di ranah konsep dan sesuatu yang sifatnya strategi. Sementara aku adalah orang yang sangat ”lapangan”.

Alva adalah anugerah terindah yang kudapatkan dari Tuhan di masa dewasaku. Setelah aku bisa merealisasikan resolusiku, maka

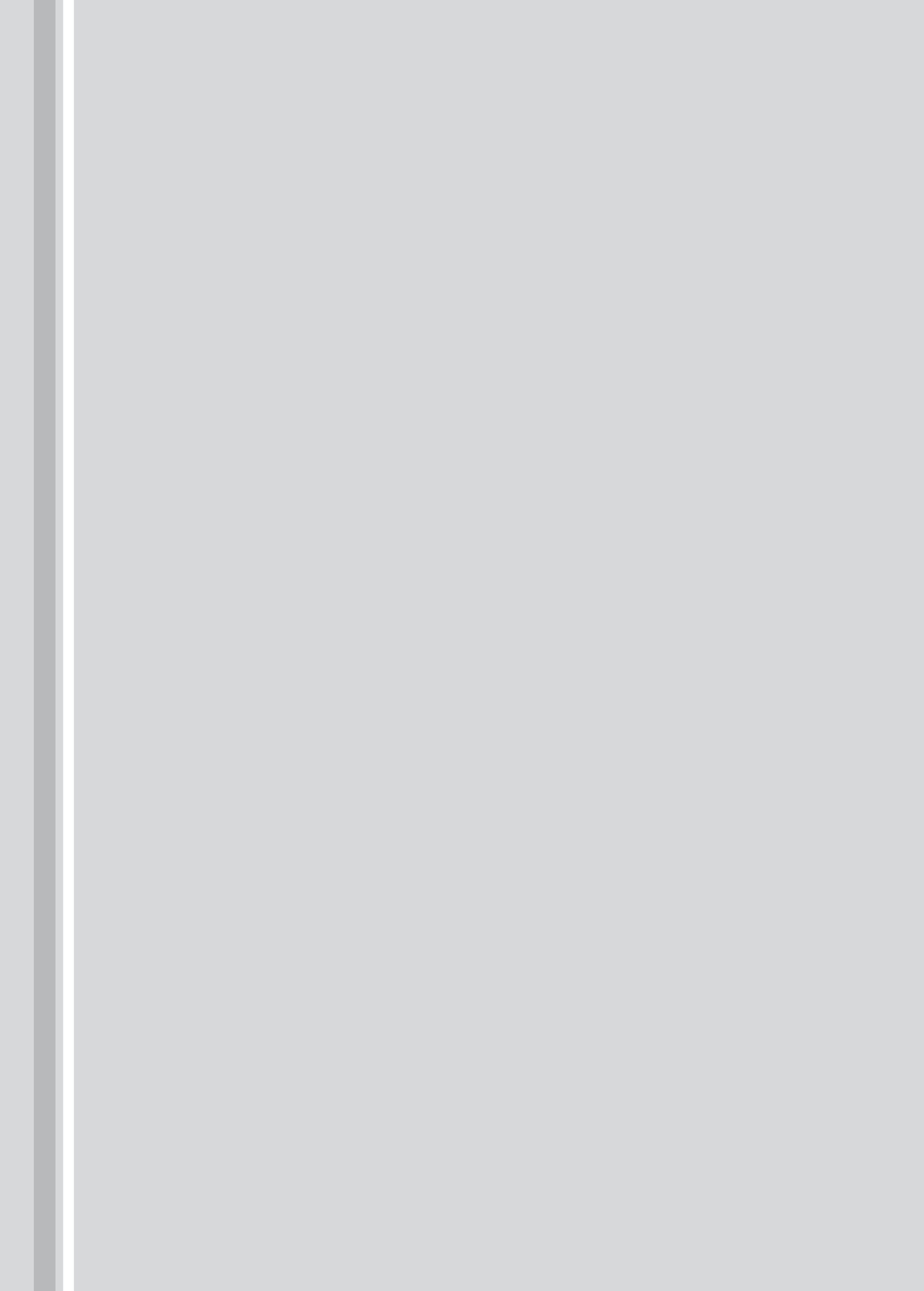
ALVA ADALAH ANUGERAH TERINDAH YANG KUDAPATKAN DARI TUHAN DI MASA DEWASAKU. SETELAH AKU BISA MEREALISASIKAN RESOLUSIKU, MAKA CITA-CITAKU SELANJUTNYA, SELAIN BERBAGI SEMANGAT PADA BANYAK ORANG, AKU JUGA AKAN LEBIH BANYAK MEMBERIKAN PERHATIAN KEPADA ALVA. SEKARANG KAMI BERSINERGI MEMIMPIN ORGANISASI KAMI YANG TERUS BERKEMBANG. DI SANALAH KESUKSESANKU, DAN DI SANALAH BERCOKOL ENERGI ALVA.

cita-citaku selanjutnya, selain berbagi semangat pada banyak orang, aku juga akan lebih banyak memberikan perhatian kepada Alva. Sekarang kami bersinergi memimpin organisasi kami yang terus berkembang. Di sanalah kesuksesanku, dan di sanalah bercokol energi Alva. Setiap kali aku menginjak kantor, berdiri di muka ribuan peserta seminar, diwawancara, naik ke panggung mendapatkan penghargaan, apa pun, di sana ada energi Alva. Dan kurasakan itu semakin kuat dari waktu ke waktu.

Tiada terkira rasa syukurku pada anugerah Tuhan yang luar biasa.

Sekarang aku merasakan pembuktian dari kekuatan doa dan kerja keras. Seringkali dalam penerbanganku Jakarta-Singapura atau sebaliknya, benakku kembali teringat pada kalimat indah yang didengungkan Mama dan dia tulis pula dalam buku kumpulan doanya. ”Serahkan segalanya kepada Tuhan, dan Dia akan memberikan petunjuk selangkah demi selangkah. Semua akan indah pada waktu-Nya….” Aku selalu tersenyum mengenang kalimat yang dahsyat itu.

Ya, Mama, aku kini telah merasakan kebenaran kalimat indah itu….



Testimoni

”Dia Memiliki Jiwa Entrepreneurship yang Baik.”

Sangat bangga! Jelas, itulah perasaan yang saya resapi melihat keberhasilan putri sulung saya, Merry Riana, mencapai karier seperti sekarang. Selain rasa bangga, saya juga mengucap syukur karena Tuhan telah demikian baik membentuk semangat dan kegigihan, hingga dia bisa mencengangkan kami dengan prestasinya yang luar biasa.

Sedari kecil, saya sudah melihat Ria sebagai anak yang tidak pasif. Dia sangat aktif, waktu kecil kadang nakal, dan yang pasti dia amat kreatif. Berbeda dengan kebanyakan anak-anak kecil lain yang mengikuti dengan utuh apa yang ditunjukkan oleh orangtua, Ria kecil memiliki sifat inisiatif yang aktif. Dia bisa datang dengan celotehan atau ide-ide yang cukup mengejutkan kami. Saya merasakan suatu dugaan, jika sudah besar dia tidak akan menjadi orang yang standar-standar saja.

Sebagai orangtua, saya bersama istri berusaha memberikan pendidikan terbaik untuknya, semampu kami. Itu merupakan tanggungjawab kami untuk memastikan anak-anak kami bisa mendapatkan masa depan yang baik. Namun, ada hal-hal yang kemudian bisa menambah ”nilai” keberanian mereka dalam menghadapi masa depan, yakni latihan kemandirian. Pada Ria, pengalamannya kuliah di



Ir. Suanto Sosrosaputro, ayah

NTU telah menggugah semangat kemandirian dan akhirnya melahirkan jiwa *entrepreneurship* yang kental.

Dulu, saya dan istri berharap Ria akan menjadi profesional di perusahaan besar, sama seperti saya. Tapi kemudian saya justru bangga karena dia bisa membuktikan langkah yang lebih maju: dia bisa membangun dirinya dengan kemampuannya dan membangun orang-orang yang dia rekrut. Bahkan kini dia juga menjadi motivator yang menginspirasi lebih banyak lagi kalangan.

Ria telah mendapatkan dunianya, *passion*-nya. Dia bukan saja bisa meraih cita-cita untuk menyejahterakan dirinya, tapi juga melayani orang lain. Itulah semangat cinta kasih yang sesungguhnya dari seseorang yang sudah sukses. Saya sangat bersyukur, putri saya telah dibentuk sedemikian indah oleh Tuhan. Semoga, semakin banyak lagi semangat yang terbentuk di dirinya untuk menghasilkan karya-karya lain yang lebih besar.

”Dia Punya Bakat Memimpin yang Sangat Kuat.”

Sungguh luar biasa rasa syukur kami melihat keberhasilan Ria. Sangat tak terduga, sekaligus bisa diduga. Sejak kecil Ria sudah memperlihatkan bakat kepemimpinan yang tinggi. Di komunitas mana pun dia bergaul dan berkegiatan selalu ada saja hal yang dia pimpin. Misalnya, di lingkungan gereja dia menjadi pemimpin paduan suara, juga di lingkungan pergaulan lain. Ria juga sangat aktif mengikuti beraneka kegiatan khas anak-anak yang positif, menari daerah, menyanyi, macam-macam. Sepertinya, waktu tidak pernah dia biarkan terbuang sia-sia.

Saya dan suami membesarkan dia dengan cara yang khas kami: penuh perhatian dan kasih sayang tapi juga memberikan atmosfer yang menumbuhkan keberanian. Saya adalah ibu rumahtangga sejati yang mengabdikan sepenuhnya waktu saya untuk anak-anak. Saya ikuti tumbuh kembang anak-anak, termasuk Ria, dengan sangat detail. Saya percaya bahwa pendampingan orangtua lahir dan batin mampu memberikan energi positif tersendiri bagi anak. Usia kanak-kanak, mulai dari balita hingga sekolah tingkat dasar merupakan masa-masa yang sensitif dan harus didampingi dengan intensif. Kenapa? Karena di masa itulah anak menyerap banyak nilai tentang kehidupan. Mereka akan mendengarkan kita tentang apa itu kebaikan dan apa itu keburukan. Mereka juga akan menyerap teladan-teladan yang kita perlihatkan. Ibaratnya, mereka seperti sehelai kertas kosong yang siap diisi dengan tulisan. Tulisan itu sangat dipengaruhi oleh sikap orangtua.

Bukan hanya soal pendidikan sekolah dan tata perilaku saja yang saya dampingi dan cermati pada diri Ria sejak kanak-kanak.



Lynda Sanian, ibu

Tapi juga kekuatan iman. Saya ajarkan padanya bahwa manusia selalu memerlukan penyertaan Tuhan agar kehidupan kita dijaga. Segala kekuatan apa pun yang ada di dunia ini tidak bisa menyamai kekuatan Tuhan dalam menjaga kita. Oleh karenanya tidak perlu takut menghadapi kehidupan. Serahkan segalanya pada Tuhan dan Dia akan membimbing langkah kita setahap demi setahap.

Apa yang saya tanamkan sejak kecil pada diri Ria ternyata berbuah keberanian dan kemandirian yang tidak saya duga. Anak saya memiliki daya inisiatif yang tinggi sekaligus jiwa welas asih yang besar pada keluarga. Sejujurnya saya sangat terkejut ketika mengetahui betapa dia melewati kehidupan yang memprihatinkan di tahun-tahun awal di NTU. Dia melakukan itu karena tidak mau menyusahkan kami. Luar biasa. Hingga dia bisa meraih pencapaian yang sangat luar biasa, bagi saya itu adalah kombinasi antara kebesaran Tuhan dan kegigihan Ria sebagai sebuah pribadi.

Kini, saya berharap Ria bisa menjaga suksesnya dengan terus mengembangkan semangat yang positif. Pada awalnya, saya berharap Ria menjadi seorang dosen, tetapi pada akhirnya, melalui perjalanan yang berliku, Ria bahkan bisa melebihi harapan saya dengan menjadi seorang pembicara yang dapat memotivasi banyak orang. Saya pribadi merasa bangga. Semoga Ria bisa terus menjadi contoh baik untuk anak dan keluarga dan juga menjadi teladan bagi orang-orang di sekitarnya.

"Dia Mempunyai Hati yang Besar dan Kepribadian yang Sangat Positif."

Kami tidak akan mencapai kesuksesan seperti yang sekarang ini, kalau bukan karena istri saya Ria (panggilan akrab saya untuk Merry Riana). Kadang-kadang saya berpikir apa yang akan terjadi dengan hidup saya kalau tidak ada Ria.

Sudah jelas, bahwa pada waktu saya bertemu Ria untuk yang pertama kalinya, saya tertarik dengan kecantikannya. Di awal masa berpacaran, saya mulai tahu bahwa ternyata Ria bukan hanya cantik di luarnya saja. Ria mempunyai hati yang besar dan kepribadian yang sangat positif. Semakin saya mengenal Ria, saya menemukan bahwa ternyata dia juga cantik di dalam dirinya, bahkan lebih daripada penampilan luarnya. Dan itulah sebabnya saya jatuh cinta pada Ria. Kalau di dunia ini ada yang namanya *soul mate*, saya percaya saya sudah menemukan *soul mate* saya.

Namun, pada saat-saat mengalami kesusahan, barulah saya tahu bahwa Ria juga seseorang yang kuat. Ria mempunyai kekuatan semangat yang membantu kami melewati masa-masa tersulit yang pernah kami alami. Saya pun tidak yakin apakah saya akan bisa



Alva Tjenderasa, suami

melalui tantangan-tantangan itu tanpanya. Ada banyak peristiwa—waktu kami kehabisan uang, waktu kami kesulitan memenuhi kebutuhan hidup, waktu kami harus bekerja membanting tulang dari pagi sampai malam—di mana Ria akan memegang tangan saya, hanya untuk memberikan semangat bagi saya untuk terus melangkah maju bersama. Di antara kita berdua, dia adalah yang berani, yang kuat, yang tidak pernah putus asa.

Sama dengan pasangan suami istri yang lainnya, kami juga pernah berbeda pendapat dan terlibat dalam perdebatan. Tapi, satu hal penting tentang masa-masa sulit itu—saat kehidupan ekonomi naik turun, saat mengambil keputusan yang salah dalam bisnis—adalah

bahwa saya semakin mencintai dan menghormati Ria. Ria adalah seorang wanita kuat yang mandiri, namun tetap menghormati suami, orangtua, dan mertuanya. Ria adalah wanita yang pintar, keren, menyenangkan, sukses, baik, penuh cinta, cantik, dan inspiratif.

Ria selalu melihat statusnya sebagai seorang wanita, bukanlah sebagai suatu alasan untuk menjadi lemah atau minta diperhatikan, tetapi justru menjadi suatu kesempatan baginya untuk membuktikan bahwa seorang wanita juga bisa melakukan apa yang bisa dilakukan oleh seorang pria.

Pada saat kami pertama kali bertemu, yang saya miliki hanyalah semangat muda yang menggebu-gebu untuk sukses, berbagai pelajaran dari banyak buku yang sudah saya baca dan pengalaman hidup yang pernah saya alami, dan sebuah mimpi. Ria mau menjalani kehidupan ini berdua dengan saya, walaupun saya sebenarnya tidak punya apa-apa, selain mimpi itu. Hari ini, kami berdua sudah mencapai sangat jauh melebihi mimpi awal tersebut. Sekarang, kami hidup berbahagia dan berkelimpahan.

Mengenai bisnis, apapun yang saya bagikan dengan Ria adalah apa yang saya pelajari dari buku dan pengamatan saya sendiri. Ria sangat cepat mengerti apa yang saya maksud dan dengan mudahnya mengaplikasikan teori, konsep, dan strategi tersebut menjadi tindakan yang konkret dan hasil yang nyata.

Saya sangat bangga mempunyai Ria sebagai istri saya. Menurut saya, Ria adalah *role model* bagi para wanita—menyenangkan, penuh cinta, baik, cantik, mandiri, pintar, dan sukses. Saya telah mengenalnya sejak dia masih seorang mahasiswi muda yang tidak tahu apa-apa tentang kesuksesan, sampai menjadi seorang tokoh wanita yang sekarang memberikan seminar kepada ribuan peserta tentang bagaimana caranya mencapai kesuksesan. Ria mengajar berdasarkan pengalaman hidupnya sendiri.

Saya sangat bersyukur bisa menulis testimoni ini untuk teman baik saya, partner bisnis saya, dan istri saya, Merry Riana.

Tentang Merry Riana

Miliarder Muda

Hanya dalam waktu yang singkat, 4 tahun sejak kelulusannya, Merry Riana telah mencapai pendapatan lebih dari 1 juta dolar melalui bisnisnya.

Pencapaian fenomenal ini dimuat di dalam sebuah artikel berjudul ”Dia mencapai satu juta dolar pertamanya di usia 26”, di koran nasional Singapura, *The Straits Times*, tanggal 26 Januari 2007. Selain itu, banyak artikel juga ditulis di berbagai media cetak di Indonesia dan negara lainnya, seperti Singapura, Malaysia, bahkan Vietnam, tentang keberhasilan Merry tersebut.

Pengusaha Sukses

Dalam beberapa tahun terakhir, Merry Riana telah mengembangkan organisasinya, MRO (Merry Riana Organization), sehingga sekarang beranggotakan lebih dari 50 orang. Semua anggotanya adalah profesional muda yang luar biasa, yang percaya akan visinya dan telah bekerja bersama dengannya untuk mencapai impian mereka bersama.

Pada saat ini, Merry memiliki dan mengelola beberapa bisnis di industri yang berbeda, yaitu di bidang jasa keuangan, bidang seminar & motivasi, dan bidang non-profit. MRO berbasis di Singapura, di mana dia saat ini berada.

Penulis Buku Terlaris

Pada bulan Juli 2006, Merry Riana menerbitkan buku pertamanya *A Gift from a Friend*, yang, dalam bulan pertama peluncurannya, telah berhasil masuk ke dalam daftar *best-seller* di toko-toko buku ternama di Singapura & Indonesia.

Saat ini, *A Gift from a Friend* sudah diterjemahkan dan tersedia dalam 7 bahasa untuk menjangkau lebih banyak pembaca di pasar regional. Selain bahasa Indonesia, juga tersedia dalam bahasa Inggris, Mandarin, Melayu, Vietnam, Tagalog dan Myanmar.

Motivator Wanita No. 1

Merry Riana dikenal sebagai motivator wanita no.1 di Indonesia dan di Asia.

Selama 5 tahun terakhir, Merry telah memotivasi dan melatih lebih dari 50.000 profesional, manajer, eksekutif, pengusaha, *salespeople*, guru, dan mahasiswa untuk memanfaatkan kekuatan pribadi mereka dan mencapai keunggulan di berbagai bidang, seperti *entrepreneurship*, NLP (Neuro-Linguistic Programming), perencanaan keuangan, strategi pemasaran dan penjualan, motivasi, keterampilan presentasi dan komunikasi, dan banyak lagi.

Pemenang Penghargaan

Merry Riana adalah penerima sejumlah penghargaan yang bergengsi dalam industri keuangan, termasuk Star Club President, Top Rookie Consultant of the Year Award, Top Rookie Manager of the Year Award, Top Manager of the Year Award dan Agency Development Award. Setelah melalui karier yang sukses dan mengesankan di bidang keuangan, dia membuat keputusan untuk mulai berkarya di luar dunia keuangan dan memperluas usahanya di bidang seminar dan motivasi.

Pada bulan Desember 2006, Merry dianugerahi Nanyang Outstanding Young Alumni Award oleh Rektor NTU (Nanyang Technological University), Dr. Su Guaning. Penghargaan ini diberikan kepadanya sebagai alumni muda NTU, yang telah memperoleh pencapaian nasional karena kontribusi signifikan yang diberikan dalam profesinya sehingga menciptakan nama baik dan kehormatan bagi universitas. Dia menerima penghargaan ini dari Mr. Gan Kim Yong, Menteri Tenaga Kerja Singapura.

Pada tahun 2008, Merry dianugerahi Spirit of Enterprise Award. Penghargaan ini diberikan kepada dirinya sebagai salah seorang pengusaha yang paling sukses dan terkemuka di dunia bisnis Singapura. Dia menerima penghargaan ini dari Mr. Lee Yi Shyan, Menteri Perdagangan dan Industri Singapura.

Dalam beberapa tahun terakhir ini, Merry juga dianugerahi berbagai penghargaan lainnya, seperti Top 5 Most Gorgeous Female yang menghargainya sebagai 5 wanita paling cantik di Singapura, My Paper Executive Look Reader's Choice Award yang menghargainya sebagai eksekutif yang paling profesional, baik dari segi penampilan maupun keahlian berkomunikasi, dan Great Women of Our Time Award yang menghargainya sebagai wanita paling sukses

dan inspiratif di Singapura. Penghargaan ini diterima dari Mrs. Yu-Foo Yee Shoon, Menteri Pengembangan Masyarakat, Pemuda & Olah Raga Singapura.

Selebriti Media

Selain sering diundang untuk tampil sebagai bintang tamu di acara TV Indonesia, seperti *Metro Pagi* (Metro TV), *Entrepreneurship Challenge* (Metro TV), *Apa Kabar Indonesia Pagi* (TV One), *Coffee Break* (TV One), dan Binus TV, Merry Riana juga sering tampil sebagai bintang tamu di acara TV Singapura, seperti Suria dan Razor TV.

Pada bulan Maret 2011, Merry diundang untuk tampil sebagai bintang tamu utama di acara *Kick Andy* (Metro TV), TV TalkShow No. 1 di Indonesia. Dia diwawancara oleh Pak Andy F. Noya mengenai topik ”Meraih Sukses di Usia Muda”.

Merry juga sangat sering diundang untuk berbicara di berbagai acara Radio di Indonesia, seperti Elshinta, Trijaya FM, Cakrawala, Gaya FM, Radio Pelita Kasih dan Heartline FM. Di Singapura, Merry pernah diwawancara di 938 LIVE, Gold 90 FM, Warna FM dan Radio Singapore International, tentang keberhasilan yang telah dicapainya dalam periode waktu yang singkat.

Selain TV dan radio, berbagai surat kabar dan majalah juga telah memuat artikel mengenai Merry, misalnya *Kompas*, *Media Indonesia*, *Suara Pembaruan*, *The Jakarta Globe*, *Suara Merdeka*, *Indo Pos*, *Tribun Pekanbaru*, *Sumatera Ekspres*, *Indonesia Tatler*, *Prestige Indonesia*, *Elshinta*, *Chic*, *Palem*, *Forward*, dan *IndoConnex*. Media cetak dari luar negeri, seperti Singapura, Malaysia, bahkan Vietnam, juga pernah memuat artikel yang membahas tentang dirinya.

Artis Muda

Pada tahun 2007, Merry Riana meluncurkan album pertamanya *A Christmas Gift*, sebuah proyek kolaborasi dengan 5 kelompok muda-mudi gereja untuk membantu mereka menggalang dana, yang menampilkan sepuluh lagu di mana lima di antaranya dinyanyikan oleh Merry sendiri. Pada bulan Agustus 2009, ia tampil solo di sebuah konser yang diselenggarakan untuk merayakan ulang tahun Gereja St. Mary of the Angels.

Selain menyanyi, Merry juga dikenal karena cintanya akan dunia fashion. Sebagai seorang Certified Image Consultant, dia jarang menggunakan *stylist*, lebih sering memilih untuk berpakaian, memadukan dan menciptakan gaya sendiri. Dia terlibat secara profesional sebagai model untuk majalah *The Aspirant* dan banyak toko fashion ritel di Singapura.

Dalam dunia iklan, Merry dipilih secara khusus menjadi model untuk Estée Lauder, duta untuk Canon di Singapura, duta untuk Watsons di Asia Tenggara, dan duta untuk LG di Asia.

Aktivis Sosial

Sesuai dengan komitmen Merry Riana untuk memberikan kontribusi kepada masyarakat, dia telah memulai banyak kegiatan sosial. Melalui berbagai kegiatan sosial ini, Merry telah menjadi mentor bagi ratusan individu (Personal Mentorship Experience), menyumbang ribuan buku (Project: A Gift from a Friend), menggalang dana ribuan dolar melalui albumnya (Project: A Christmas Gift), menginspirasi ribuan orang melalui berbagai seminar gratisnya (Project: Pay It Forward) dan mewawancara banyak tokoh masyarakat yang sukses

(Project 100); semua dengan tujuan untuk mendukung, mendidik dan memberdayakan masyarakat di Asia.

Melalui inisiatif sosialnya yang terbaru, Merry menuliskan pengalamannya, dari seorang perantau yang penuh kekurangan sampai menjadi seorang pengusaha miliarder, di dalam buku *Dare to Dream Big*, yang kemudian dibagikannya secara gratis kepada siapapun yang berminat. Cara mendapatkannya sangat mudah, cukup dengan menjadi follower-nya di Twitter @MerryRiana

Dare to Dream Big

Aku bersyukur dan merasa beruntung karena bisa mencapai pendapatan 1 juta dolar di usia 26 tahun.

Seperti yang sudah Anda ketahui, aku tidak memiliki keluarga kaya raya yang mendukungku dengan modal yang berlimpah dan aku juga tidak menikahi seorang konglomerat.

Bahkan jika Anda bertemu denganku bertahun-tahun yang lalu sewaktu aku masih kuliah, Anda pasti tidak akan percaya bahwa seorang gadis muda sepertiku akan dapat mencapai pendapatan 1 juta dolar hanya dalam jangka waktu 4 tahun setelah lulus.

Pada saat itu, berat badanku 15 kilogram lebih dari berat badanku hari ini. Aku juga tidak fasih berbahasa Inggris. Bahkan di masa awal kuliah, aku tidak lulus tes bahasa Inggris dan diwajibkan untuk mengambil pelajaran tambahan English Proficiency Class selama satu tahun pertamaku di NTU.

Karena itu, selama kuliah aku menjadi seorang yang pemalu, yang tidak ingin berkomunikasi dengan banyak orang dan hanya bergaul dengan sesama teman dari Indonesia. Hal ini membuat bahasa Inggrisku menjadi semakin buruk, karena aku tidak pernah berlatih menggunakannya.

Maka mungkin Anda bertanya-tanya…

”Bagaimana mungkin Merry dapat mencapai 1 juta dolar pertamanya di usia 26 tahun?”

Ini adalah pertanyaan yang sering ditanyakan banyak orang kepadaku.

Dan jawabannya sangat sederhana:

Aku Berani Bermimpi Besar!

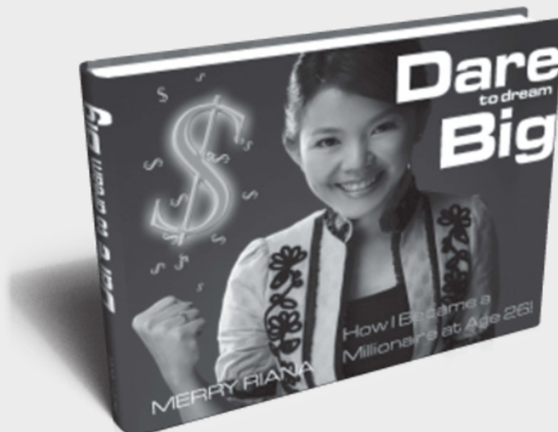
Milikilah visi yang luar biasa dan beranilah untuk bermimpi besar, karena inilah yang menjadi titik awal keberhasilanku.

Alasan kenapa aku menceritakan hal ini kepada Anda bukanlah untuk membuat Anda kagum terhadapku, tetapi supaya Anda sadar bahwa kita semua sebenarnya mampu untuk mencapai kesuksesan luar biasa di dalam hidup ini, asal kita percaya.

**Apa pun yang dapat kita bayangkan,
asal kita percaya, akan dapat dicapai.**

Kalimat ini telah mengubah hidupku. Dan setiap kali aku mengingatnya, aku sampai merinding, karena aku tahu bahwa aku adalah bukti hidup dari kalimat ini. Aku sangat bersyukur pada Tuhan atas anugerah-Nya ini.

Aku menuliskan pengalamanku secara lebih singkat, dari seorang perantau yang penuh kekurangan sampai menjadi seorang pengusaha miliarder, di dalam buku *Dare to Dream Big*.



Buku ini bisa didapatkan secara gratis oleh siapapun yang berminat. Cara mendapatkannya sangat mudah, cukup dengan melalui salah satu cara di bawah ini:

(1) Twitter — Follow @MerryRiana

(2) Facebook — Like Merry Riana (Fan Page)

(3) Website — www.MerryRiana.com

Merry Riana sebagai Pembicara

Selama 5 tahun terakhir, Merry Riana telah dikenal sebagai Motivator Wanita No. 1 di Indonesia dan di Asia.

Sebagai pembicara di berbagai seminar dan pelatihan di Asia, Merry senantiasa memberikan solusi, melatih, memotivasi, dan menginspirasi ribuan staf, eksekutif, manajer dan direktur dari banyak perusahaan-perusahaan besar yang sukses.

Merry akan menunjukkan kepada Anda bagaimana mengubah cara mendengarkan dan kebiasaan belajar tradisional ”Aku tahu itu.” menjadi strategi abad ke-21, ”Seberapa kompeten saya dalam hal itu?” Setiap peserta akan memiliki pemahaman baru dan komitmen pribadi untuk mengambil tindakan dan mencapai kesuksesan.

Apa tujuan dari acara seminar perusahaan Anda yang berikutnya? Bagaimana pelanggan Anda mengenali perbedaan antara Anda dan perusahaan kompetitor Anda yang paling kuat? Bagaimana Anda memastikan bahwa Anda mengetahui perbedaan antara pelanggan yang cukup puas dan pelanggan yang benar-benar setia? Apa perbedaan antara pelatihan biasa yang sesuai dengan tema acara dengan pelatihan yang berorientasi pada pencapaian hasil maksimal untuk setiap staf yang hadir?

Anda dan perusahaan Anda menginginkan seseorang yang bisa membuat perbedaan.

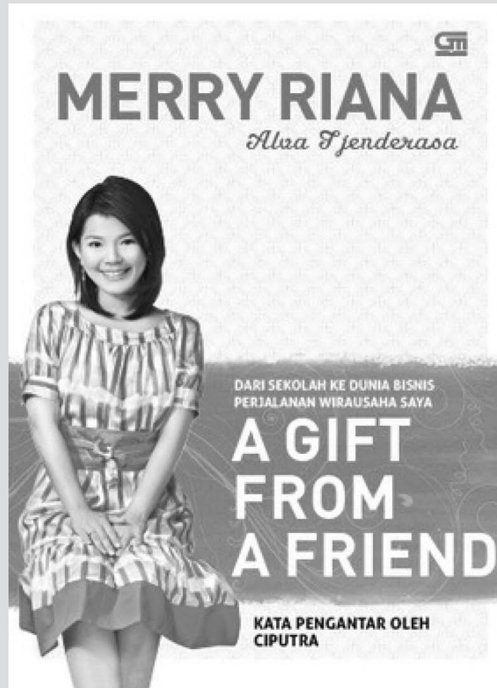
Dan orang itu adalah Merry Riana.

Untuk mengundang Merry sebagai pembicara di seminar atau pelatihan yang diadakan oleh perusahaan Anda, silakan email ke:

alva@merryriana.com

BESTSELLER

Buku Karangan Merry Riana
Penuh Motivasi & Inspirasi



Pada bulan Juli 2006, Merry Riana menerbitkan buku pertamanya *A Gift from a Friend*, yang, dalam bulan pertama peluncurannya, telah berhasil masuk ke dalam daftar *bestseller* di toko-toko buku ternama di Singapura dan Indonesia.

Saat ini, *A Gift from a Friend* sudah diterjemahkan dan tersedia dalam 7 bahasa untuk menjangkau lebih banyak pembaca di pasar regional. Selain bahasa Indonesia, juga tersedia dalam bahasa Inggris, Mandarin, Melayu, Vietnam, Tagalog dan Myanmar.

Merry memiliki sebuah misi untuk menyediakan jalan bagi orang lain untuk mencapai tujuan akhir mereka. Seperti dikatakannya sendiri: ”Hasratku adalah untuk memberikan inspirasi bagi orang banyak supaya mereka dapat mencapai tujuan dan impian mereka sendiri. Aku berniat melakukan ini melalui proses pendidikan yang menarik, memotivasi, menghibur, dan tentu saja, menyenangkan! Ini adalah wujud nyata mimpiku.”

Menciptakan
dampak positif
di dalam kehidupan
paling sedikit
1 juta orang di Asia,
terutama
di **Indonesia**

Resolusi Merry Riana di ulang tahunnya yang ke-30.



Tentang Penulis

Alberthiene Endah

Menulis biografi, skenario dan fiksi telah menjadi napas Alberthiene Endah. Penulis kelahiran Bandung 16 September ini, memulai karier menulis di majalah *HIDUP* pada tahun 1993. Kemudian tahun 1994 hingga 2004 menjadi redaktur di Majalah *Femina*. Sejak tahun 2004 hingga tahun 2009, penulis menjadi Pemimpin Redaksi Majalah *PRODO*. Dunia jurnalistik mempertemukannya dengan banyak tokoh dan ia menyadari begitu banyak inspirasi yang bisa disebarkan pada masyarakat melalui sosok yang luar biasa.

Sejumlah biografi telah ia tulis, di antaranya *Seribu Satu KD*, *Panggung Hidup Raam Punjabi*, *Dwi Ria Latifa: Berpolitik dengan Nurani*, *Venna Melinda's Guide to Good Living*, *Anne Avantie: Aku Anugerah dan Kebaya*, *Titiek Puspa: Never Ending Diva*, *Chrisye: Sebuah Memoar Musikal*, *Krisdayanti: My Life My Secret*, *The Last Words of Chrisye*, *Jejak Batin Jenny Rachman*, *Probosutedjo: Saya dan Mas Harto*, *Ani Bambang Yudhoyono: Kepak Sayap Putri Prajurit*, *RAMLI 35 Tahun Berkarya*. Penulis juga membuat buku edukasi populer: *1001 Masalah Transportasi Indonesia*, ditulis bersama DR. Ir. Bambang Susantono MSE, MSCP, Wakil Menteri Perhubungan dan *I.M. Eddy Soetrisno: There is No Shortcut to Success*.

Karyanya di luar pekerjaan jurnalistik dan biografi meliputi penulisan fiksi dan skenario. Sarjana Sastra Belanda Universitas Indonesia ini telah menghasikan sejumlah novel *bestseller*, yaitu *Jodoh Monica*, *Dicintai Jo*, *Cewek Matre*, *Selebriti*, *Nyonya Jetset* dan serial remaja *Rockin Girls*. Salah satu novelnya yang berjudul *Jangan Beri Aku Narkoba* mendapat penghargaan khusus dari Badan Narkotika Nasional dan meraih gelar juara pertama Adikarya Award 2005 dari IKAPI. Novel ini juga telah difilmkan dengan judul *Detik Terakhir* dan mendapat award dalam Bali Film Festival



2005. Ia juga menulis naskah drama musikal kolosal *Mahadaya Cinta* tahun 2005 yang digelar Guruh Sukarno Putra. Tahun 2006, naskah FTV *Supermodel* yang dibuatnya menjadi nominasi Piala Vidya. Penulis juga aktif menghasilkan skenario ratusan episode sinetron untuk televisi Indonesia dan Malaysia. Tahun 2009, penulis mendapatkan anugerah wanita inspiratif She Can Award.

Saat ini penulis aktif menjadi pembicara di seminar-seminar mengenai penulisan, menjadi dosen tamu di beberapa universitas, dan mengelola *production house* yang memproduksi film televisi.

Email : alberthienebaru@yahoo.com
Twitter : @AlberthieneE

Merry Riana adalah seorang
Pengusaha Miliarder,
Penulis Buku Terlaris,
dan Motivator Wanita No. 1
di Indonesia dan Asia

TWITTER



Follow @MerryRiana

FACEBOOK



Like Merry Riana (Fan Page)

WEBSITE



www.MerryRiana.com



Titik awal keberhasilan adalah impian.

Dari seorang mahasiswi dengan ekonomi pas-pasan, Merry Riana, anak muda Indonesia, menjelma menjadi miliuner muda dan diakui sebagai pengusaha sukses, motivator yang sangat dinamis, serta pengarang buku terlaris di Singapura. Melewatkan masa kuliah yang penuh dengan keprihatinan finansial di Nanyang Technological University, Merry kemudian menciptakan perubahan paradigma berpikir dan memulai suatu perjuangan dengan konsep dan etos kerja keras luar biasa. Akhirnya, dia berhasil meraih penghasilan 1 juta dolar di usia 26 tahun.

Kini Merry ingin menciptakan dampak positif di dalam kehidupan banyak orang, terutama di Indonesia.

Buku ini berisi pengalaman perjuangan Merry beserta hikmah yang sangat inspiratif dan bisa diterapkan untuk mencapai sukses dalam kehidupan.

"Apa yang dilakukan Merry Riana adalah salah satu contoh bahwa usia tidak membatasi kita untuk sukses, melainkan keuletan dan kerja keras yang menjadi kuncinya."
ANDY F. NOYA, *Host Program Kick Andy*

"Saya suka cara Merry Riana membagi kisah perjuangan hidupnya, cara dia memandang hidup, dan cara dia memberikan motivasi tanpa menggurui."
RONAL SURAPRADJA, *Penyiar, Host, Aktor, Musisi, Pekerja Seni*

"Terus berkarya yaah Mbak Merry Riana, semoga selalu menjadi inspirasi buat kita semua...."
NYCTA GINA "Jeng Kelin", *Pemain Sinetron, Bintang Iklan, Presenter*

"Merry Riana mengajarkan pada kita bagaimana impian yang diselimuti tekad, keyakinan, dan kerja keras bisa membuahkan keberhasilan."
YUANITA CHRISTIANI, *Actress, Host*

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270

www.gramediapustakautama.com

ISBN 978-979-22-7481-3

